

119

2936

3 SEP 1957

17



3 - MAY - 4
Copy 1960

8
1957

中央合作通訊

中央合作通訊

一九五七年八月号目录
总第七十七期

評論：(一)赶快准备旺季業務.....	(1)
(二)必須努力做好棉花統購工作.....	(2)
扩大棉籽短絨的生产.....	陈乃君(5)
支持下級社收購新土产.....	西生(6)
抓紧時間进一步調整商業網.....	皇甫夢華(7)
湖北省提前准备收購新棉.....	王本直(8)
簡陽县安排旺季采購工作.....	周英忠(8)
充分發揮廢品的用处.....	(9)
提高干部技术 超额完成計劃.....	王桂初(10)
难銷的产品找到了銷路.....	刘志达(11)
馬桑籽榨成油.....	曹正一(11)
發掘、培植、采購土产新品种(七則).....	(12)
提前安排秋收生产資料供应工作.....	李有春 陈洪順(14)
三秋生产資料需要的調查.....	史愚公(15)
参加农業劳动 密切联系群众.....	放展眞理 臣文(15)
召开內部物資交流会.....	刘开忠(16)
帮助农民战胜虫灾.....	(17)
积极支持灾民防汛搶險.....	王羨荣(17)
山西供銷社边整風边改进.....	張俊 殿如 宋聖文(18)
他們沒被歧視.....	賈德純(19)
小洞也要补.....	王紀(19)
漫画.....	郑文中(18)
介紹苏联集体农庄市場貿易.....	特格希(20)
大家談 等級过細就会造成压級压价(解曉泉) 应从整体利益出發(陈言) 物价員也有責任(大史)	
崑山县压級压价的情况和原因(黃文鑑).....	(21)
問題解答 剝取棉籽短絨有哪些好处?.....	建云 程养和(23)
業務知識 山蒼籽(西生) 烤烟的初步加工技术(于乐平) 农葯“乙基1059”(馮夫)	
蔞芋(刘芳仁).....	(24)
避雨(朔園插图).....	吳时純(26)
補錢(黃旭插图).....	志和(27)
护倉(朔園插图).....	陈書鈞(28)
在田間(韻華插图).....	声机(29)
連环圖 廢品專家.....	吳頌奋編 袁运生繪(30)
節約种种 有矛盾嗎?(帆江水) 賙別贈言(邓濂清) 誰的思想問題(邓濂清).....	(32)
詩歌 打字員頌歌.....	馮仲風(32)
送貨到麦場(封面木刻).....	余俊 陈慎言

中央合作通訊

(月刊)
1957年第8期
(总第77号)
1957年8月11日出版

編輯者：中華全國供銷合作總社
(北京東直門外)

出版者：財政經濟出版社
(北京西總布胡同7号)

印刷者：北京印刷厂

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

定價：每冊0.16元



(一) 赶快准备旺季业务



秋后購銷業務旺季即將到來，旺季準備工作已經十分緊迫，因此各級供銷社，應注意市場情況的調查，研究總結上半年工作，正確的估計和了解市場情況的發展趨勢，從而吸取經驗、提出問題，並立即研究解決充分做好旺季前的準備工作。

今年上半年，計劃完成的很不好，尤其是十一種主要商品的採購計劃，除烤煙、毛竹之外，大部分均較去年同期下降，下降幅度很大，棉花下降了18%，大麻下降了54%，而廢鉛錫，則下降了71%。計劃完成不好的原因，除了大宗農產原料的產量和其他商品貨源，較原預計水平偏低之外，指導工作失靈、市場管理放鬆、價格比較混亂、採購技術不能適應工作需要，以及在各級幹部思想上、在機構設置上還存在着一些問題，凡此種種，都直接影響到計劃指標的完成，這些情況，需要各級社在今年旺季到來之前，認真加以考慮解決。

上半年計劃完成不好，就使秋后旺季購銷業務的任務更為繁重。因此，當前準備工作需要從思想、組織、工作部署等方面，進行妥善安排。

一、統一幹部思想，提高大家對採購工作重要性、艱苦性的認識水平，是作為旺季業務的一個首要環節。當前還有不少幹部，對於採購工作的重要性認識不足，這一點需要通過具體事實，進行教育提高。使大家充分的認識到：今年供銷社所擔負的採購任務，和以往大為不同了，不僅需要負責收購起來，而且需要負責加工、調運、分配和儲備。因此，在考慮工作的时候，不僅要考慮到農業生產的情況，而且要更多的考慮到工業生產的需要。做好農產品採購工作，是供銷合作社旺季的中心任務，不能有所動搖。由於去年棉花收購計劃完成的不好，已經嚴重影響到今年棉布對市場的供應，

影響到棉紗生產，從而影響到國家的財政收入和計劃的平衡；有些幹部，雖然對採購工作的重要性有所理解，但對其艱苦性認識不足，因此應當提醒大家，由於市場物資供應緊張情況的出現和自由市場管理的不當，在農民方面，惜售思想又有所滋長，反映在國家需要和農民留量方面，矛盾更為突出了。在採購工作上，如何既能完成國家的計劃，又能照顧農民的合理要求，使我們不脫離群眾，這就需要進行艱苦的調查研究，宣傳解釋工作。同時還應當提醒大家，在今年物資供應更為緊張的情況下，對完成今年的旺季採購任務，絕不能和往年一般情況下的困難，等量齊觀。切實樹立努力完成和超額完成採購任務的信心和決心。如果在這些方面不作充分的思想準備，仍會使計劃受到影響，或者是產生簡單粗糙、強迫命令的作風。

在明確認識採購工作的艱苦性、重要性的同時，還必須教育幹部，正確認識供應工作的重要性。過去所以提出集中主要力量做好採購工作，其目的是為了加強採購業務，但這絕不是說供應工作就無足輕重了。目前供銷合作社，攤子最多最普遍，仍然擔負着繁重的供應任務，尤其在國營機構未下伸的地區，更是如此。生產資料的供應，始終是供銷社必須切實負責做好的。這樣看來，輕視或忽視供應業務是沒有根據的。即使從加強採購工作考慮，如果供應工作做不好，採購工作也會受到影響。

由於供銷合作社和原採購部系統的合併，在幹部福利、待遇上，在人事安排上，工作制度上以及機構變動的影響，部分幹部引起思想動蕩不安，這些問題，各級社必須抓緊處理，能夠解決的及早加以解決，暫時不能解決的要向幹部說服教育，使他們安定下來，服從旺季工作的需要。

(二) 必須努力做好棉花統購工作

为了做好今年的棉花統購，全国供銷合作总社最近召开了棉花統購、檢驗和加工三个專業會議，結合总结1956年的工作，对棉花統購工作的方針政策和几項重要措施作了研究和布置。从当前情况看，棉花統購工作中最大的問題仍然是生产赶不上需要，因此，如果不从提高生产上作些工作，今年度整个棉花供应的緊張情况不仅难以好轉，要保持去年的水平也有困难。根据預購合同复查統計，今年全国棉田种植面积較去年减少600余万亩，按照正常年景的产量計算，总产量和商品量也只能保持1956年度的水平，但是1956年由于棉花因灾减产，沒有完成統購任务，国家不得不减少棉紗和棉布的生产，压缩棉布和絮棉的供应，影响了整个社会商品流通，也影响国家财政收入；同时，在我們的实际工作中还存在着若干亟待解決的問題。

第一，不少地区在貫徹統購政策上不够認

真，特別是不少乡、社干部的右傾情緒有了發展，很多产棉区棉农的留用量超过了国家的規定，因之，出現了販运棉花和土布自由市場的現象。第二，对挖掘和利用現有資源做的很不够。如棉籽上的短絨数量很大，一部分可以用作紡紗或作絮棉，一部分可以用于化工或造紙。但，过去由于認識不足，抓的不紧，两年来国家虽然一再提倡，終未充分利用。第三，在絮棉供应上缺乏統一的組織領導，控制亦不严，1956年实际銷售了408万担，超过1955年銷售量的50%以上，大大超过历年的增長率。第四，在品級檢驗价格掌握上也有不尽合理之处，如品級上的等級多，低級棉价格偏低，群众有些意見，基層采購干部也有苦衷。第五，在籽棉加工中与紡織工業部門和棉农方面的矛盾，也都需要積極地逐步加以解決。

根据上述情况，从增加生产、挖掘棉花資源和节省絮棉三个方面同时着手，坚决地貫徹

二、具体安排各項業務，全面檢查布署准备工作。首先，在采購業務上切实安排好。总社已于七月份召开了棉、麻、烟專業會議，从政策、措施上已作了安排，望各級供銷社積極研究执行，并要求立即着手注意生产情况的变化，具体把采購業務加以布署；其次，生产、生活資料的供应工作，要切实做好，目前正值雨季，農業生产上，防洪、排涝、治虫任务很繁重，因此，供銷社必須从多方面支援農業生产，及时供应提水工具、农药、药械、肥料和必要的生活資料。并对旺季农民的需要进行調查研究，及早組織貨源。这些工作做得好，將更加有利于爭取今年的農業大丰收，也將有利于采購計劃的完成。为減輕投放对市場的壓力，在積極供应物資的同时，必須对賒銷、預

購投放的貨幣抓紧回收。据不完全统计，当前尚未收回的預購、賒銷款項近七千万元，这是一个很大的数字，不容忽視。回收的原則，應該掌握：能够收回的尽量收回，暂时不能收回的，也要办清手續，分批归还。对于統購和統一收購的物資，要及早研究管理办法，根据国家政策，这些物資必須坚决管好，尤其是棉花，不允許流入自由市場。应放的要坚决放开以活躍市場。此外，对物价工作，加工設置也要进行相应的檢查布署。

三、在組織機構方面，应当立即着手，檢查采購網和零售網的布署設置情况，根据对旺季情况的分析研究，从实际需要出發，應該增設的立即增設，應該調整的立即調整；目前省、县、基層機構的設置，不少地区，还不能适应

国家統購全部商品棉的政策。經常地在干部和广大人民群众中进行社会主义建設和增产節約的宣傳教育；貫徹多收快收的方針，通过說服教育，動員棉农少留多卖、留次棉卖好花、节省自用棉，把更多更好的棉花卖给国家。同时，在新棉上市之前，必須認真做好以下几項主要工作：

首先，要协同农业部門想尽一切办法，支援农业社提高單位面积产量。大家知道：能否完成棉花統購任务、緩和棉花供应的緊張情况的决定条件，是棉花总产量多少問題，因之，基本办法是增加棉花的总产量。办法是：一是扩大播种面积，一是提高單位面积的产量。扩大播种面积今年已不可能，現在也只有提高單位面积产量这一条出路。为此，应当使从事农村工作的干部，特别是供銷社的人員都能了解这个道理，認真地从各方面协助农业社实现提高棉花單位面积产量。現在大部分产棉区雨水調和，棉苗生長情况良好，但部分地区棉田施肥不足；鋤的次数不够，部分地区雨水过多和病虫害等原因，棉苗受到損失；有的地区还有間种的現象。为此，各地供銷社要在当地党、政领导下積極地做好肥料、农药、农药械和其他生产資料的供应工作，并配合农业部門加强棉田管理和技術指导，促进棉花增产計劃的实

現。以保証增加社員收入，完成国家統購任务，从而达到“既取得农产原料，又能团結农民”的目的。

第二，必須用最大的力量，以最快的速度在今、明兩年中，把棉籽上的短絨全部或絕大部分剝取下来。剝脫短絨和棉杆皮以及旧廢棉的重彈再制，都是充分利用棉花副产品資源，而其中意义最大的就是棉籽的脫絨工作。根据1957年的計劃估算，全国共植棉8,700万亩，可产棉籽5,000万担，剝絨350万担左右。其中头道絨可紡粗支紗，搭配絮棉使用；二道絨、三道絨，均可作化学工業原料。这是解决目前我国紡織用棉及緩和棉布、絮棉供应緊張情况的一个極其现实可靠的好办法。应当教育全体干部，使其了解三、四百万担的棉絨决不是一件小事，如用扩大棉田的办法来取得这些棉絨，就得少种1,300万亩的粮食，需要3,200万个劳动日才能生产出来。今年，国家为了帮助供銷社迅速地把这一数量巨大的資源利用起来，已經决定在物力和財力上給以全面的支持。必須坚决地采取各种措施，在今、明兩年之內把国家掌握的棉籽全部进行剝絨，对留在农业社和农民手中的絕大部分棉籽进行剝絨。产棉区的各級社应立即動員起来，以最快的速度来扩建和

採購任务的需要，有些地区还比較混乱，虽不应过份強調上、下对口，也不能差得太远。过去机构分得过細不好，現在有些地区似又过粗，几个方面的業務合在一起，这样做是否妥当，各省級供銷社，应当及早考虑，要求在旺季前加以解决。对于某些产品，省、县、基層社和加工厂，应由誰採購，也要及早决定，便于各有关單位及早准备，避免临时措手不及。

四、赶快統一工作制度，加强上下級的联系。供銷社和原採購部合并以后，兩套工作制度正在合并，在这个过渡时期，制度上已經出現了渙散現象，計劃統計、财会、核算等方面的报表，已經不及时了，造成指导工作上的上下失灵。全国总社，已陸續下达了一些办法，是否完全适合实际需要，还有待于从实施中逐

步加以修正，但各級供銷社应当坚决貫徹执行，以防造成混乱。尤其在旺季到来前后，上下級社之間必須切实加强联系，上級社，应当拿出必要的力量来了解实际情况，帮助下边及时解决困难，下級社，也要随时反映情况，报告工作，使上下情况勾通起来，有利于上級社对工作的指导，也有助于下級社工作的进行。

各地供銷社干部，現已積極投入反右派的斗争中，和反党反社会主义的右派分子作斗争是当前整風运动的中心，根据中央关于整風、工作兩不悞的指示，反右派斗争和旺季准备工作兩者应有有机結合起来。同时还应按着边整边改的精神及时解决工作中發現的問題，以保証把旺季工作进一步做好。

增建足够的棉籽剥绒厂，迎接这个艰巨的任务。在扩建和增建剥绒机厂时，要求全面规划，并按照规划积极进行工作。剥取农民留用棉籽的短绒比较艰巨、复杂。各地可分别情况采取：

（一）由供销社轧花厂按照互利原则，代理农民加工剥绒，酌收加工费，把棉籽返还给农民，国家收购短绒；（二）国家用食油和油饼换购农民的棉籽剥绒；（三）组织农业社利用现有畜力、水力皮辊轧花机剥取的头道绒出售给国家。今年的短绒生产和收购任务特别繁重，时间很紧迫，各级社必须把它作为一项头等重要的工作来做，争取在当地党、政领导下，完成和超额完成脱绒任务。

第三，本着“全面安排，尽量支持纺织用棉”的精神来组织絮棉供应工作。棉花生产增长的速度赶不上需要增长的速度，在相当长的时期内还将存在着，因此，必须根据“勤俭建国”的方针，适当控制絮棉供应数量，把絮棉供应增长率控制在合理水平上。絮棉销售计划，一定要控制在国家批准的指标之内。出售时要大力进行节省絮棉支持国家建设的宣传教育，尽可能的压缩一点；在可能条件下将1956年度剩余的低级棉用到絮棉上去，逐步扭转新棉上市后供应好棉的浪费现象；在供应方法上必须做到有组织有计划，及早动手做好加工、调运等的准备工作。对棉区棉农可不供应絮棉，非棉农和非棉区的农民实行控制供应，对城市居民和机关干部、工人、学生等实行凭证购买内部掌握供应的办法，都是可行的。

第四，进一步改进棉花加工和分级检验工作。目前在棉花加工方面必须注意的问题主要有两个：一是有关国家和农业社在加工方面如何掌握安排的问题。从全国范围来看，国家的加工能力几乎全部都是动力的，在农业社的全部是人力的。但由于技术掌握方面的问题动力生产比人力轧出来的棉花质量高，动力轧花，是今后的方向。目前有些农业社由于迫切要求多留籽棉自己加工解决肥料、饲料的问题，以致部分地区出现了农业社和国家，也即是动力与人力互争原料的现象。解决这个问题的方针，

应该是统筹兼顾，全面安排，既要照顾国家的利益，又要照顾到农业社和棉农的合理要求，不应有所偏向。二是提高棉花加工质量问题。我国生产的籽棉质量很好，但是加工出来的皮棉质量大部分是不够好的，原因就是加工环节上的毛病。今后必须首先改进动力厂的生产管理，提高技术，并加强对农业社人力轧花技术的指导，逐步地把皮棉的质量提高到国际水平。

棉花分级检验工作是体现国家价格政策，发展工农业生产，密切与农民关系的一个重要环节，这不仅是一项技术性的工作，也是一项政治性的工作。各级社应加强领导，适当加强机构的设置和人员的配备，建立必要的责任制度及奖励办法，通过会议或开短期训练班等办法，积极训练棉检干部，进一步提高其政策水平和技术水平，使之做到正确贯彻优棉优价政策，纠正压级压价或提级提价的偏差，把国家利益和棉农利益正确的结合起来。对于过去各地行之有效的民主评级和“四分”工作要大力推广。对提高棉花品级，减少检验工作偏差，消除群众对检验的疑虑，避免或减少压级压价等都是具有积极作用的。为此，应在农闲季节开办短期训练班，为农业社训练棉检人员，使他们能懂得和掌握一般的棉检常识，以便于指导社员做好“四分”工作和参加民主评级工作。籽棉乙类杂质扣补问题，也是贯彻“优质优价”政策性问题，从今年起除确实难以执行的地区外，全国都应普遍推行。

今年棉花统购工作任务是艰巨的，各地在思想和物资上应充分做好准备。可以设想在贯彻大力收购，多收快收的方针后，必会出现新棉上市集中的情况，为此，供销社应根据“有利于完成统购任务和便利农民出售和经济核算的原则，适当加强和调整棉花采购站，配备足够的棉花采购人员，并根据需要组织流动收购组下乡收购农民出售零星的棉花。对于原有的仓库应进行检修，充分发挥现有保管能力。并在节约原则下增添一些必需的苫垫器材和消防设备，运输工作也要准备好。

扩大棉籽短絨的生产

陈乃君

随着社会主义經濟建設的發展，国家工業和人民对棉花的需要日益增長，但是，棉花的增产却赶不上国家工業和人民日益增長的需要，而扩大棉田和增产粮食又有矛盾，所以要增产棉花，除了提高單位面积产量外，扩大棉籽短絨的生产，充分利用現有資源，已成为一項必要的工作。如把全国每年所产的棉籽全部剥絨，能得短絨四百万担左右，相当于一千万亩棉田的原棉产量。用这些短絨代替原棉供应国家工業和人民的需要，节省的原棉可紡棉紗一百万件左右，能織布三千三百余万匹，以全国六亿人口計算，每人可以合六尺左右，足以緩和当前棉布供应緊張的形势，推动紡織工業、化学工業的發展。由此可見，开展棉籽短絨的生产不仅具有重大的經濟意义，也有十分重要的政治意义。

今年六月，全国供銷合作总社召开的棉花加工會議上，根据国务院的指示，以全国供銷合作社系統附屬的軋花厂为主，承担了在1957年的棉花年度內，生产短絨六十万担的光荣任务。这个数字比起整个短絨的資源来，只占15%左右，并不算大，可是要从現在起到明年八月以前完成生产短絨的基本建設、职工培訓及完成生产任务，是很艰巨的。但是，我們具备着完成这项任务的有利条件。这就是：各級党政的重視，从資金、人力、物資上給以大力支持；供銷社的机构普遍，只要工作布置得当，就可以順利地全面推进；各棉区的軋花厂，去年在剥絨上已具有初步經驗。

要积极开展棉籽短絨的生产，完成任务，当前应做好准备工作。从哪几方面来着手准备呢？

第一，迅速組織强有力的领导核心。省社应抽調專門負責这项工作的副主任领导这一工作，并以生产企業部門为主，基建部門与棉花採購部門配合組成办公室或小組，統一进行准备工作。如生产任务的分配、基建計劃的制定、物資的申請領發和技术人員的訓練等，都必須密切配合。准备工作要与整風結合起来，做到整風、工作兩不悞。

第二，尽快地召开軋花厂厂長會議。會議的任务，首先是要軋花厂厂長認識生产短絨的重要性，从思想上、行动上一致起来。各軋花厂也应使全体职工認識生产短絨的重大意义，树立完成短絨生产任务的信心。其次应根据各地棉籽資源情况和生产条件，本着全力以赴的精神，确定各厂切实可行的短絨生产計劃，具体的安排基建工作，并組織力量迅速进行这些工作。

第三，进行必要的調查工作，摸清棉籽产量，短絨生产量，加工力量，作出完成全部短絨生产的方案。并要同群众及农業社商量，把方案确定下来。在基本建設工作上，要对各軋花厂充分了解，貫徹因陋就簡的精神，充分利用各厂原有設備，以節約国家資金。当基本建設計劃經批准后，应爭取早日兴建、完工，投入正常生产。

同时，要抓紧办理机器、动力和物料等的計劃、申請、購置、調进等工作。剥絨所需的各項主要設備及物料，全国供銷合作总社業已申請，各地应指定專人建立直接連系，早日办理手續。各軋花厂亦应組織專人进行这些工作。并要与有关部門配合，防止發生不協調的現象。如建筑部門的确定、安裝力量的組織、物資調运計劃的制定、運輸工具的准备以及和油脂公司研究棉籽的調运等，均应根据各地实际情况，合理安排。

第四，在現有剥絨設備的軋花厂和地方工業部門，应立即进行剥絨与动力技术人員的培訓工作。培訓的对象应是各軋花厂具有初步技术知識的人員，訓練的人数可以多一些，并要求受訓后的这些人員能熟悉剥絨机和各項附屬机器、动力的性能，并能作必要的修理工作。在師資上应很好的配备，師資缺乏时，应請求当地党委工業部設法調配。

第五，各地应重点試办对农業社的留种棉籽和留用棉籽进行剥絨，給今后大量推广取得知識和經驗。現在，全国每年所产的棉籽，农業社掌握着三分之二，所以能否利用农業社的棉籽是决定能否利用全部棉籽短絨的關鍵。各地应运用一切有效办法指导农業社利用畜力和人力机进行剥絨，或由軋花厂代农業社剥絨，或以剥絨后的棉籽換农業社未剥絨的棉籽，油厂也可用油和油餅交換农業社未剥絨的棉籽，并要因地制宜的和农業社訂立合同，保証其实现。这项工作，必須要有專人負責試典，取得經驗后，即迅速推广。各地领导、各軋花厂都必須重視这一試典工作。在确定各軋花厂的短絨生产任务时，应將这部分生产任务分配給各軋花厂，責成他們不但要完成自己厂內的剥絨任务，还必須同时完成农業社所掌握棉籽的剥絨任务。

从上述各項工作来看，時間短促、任务紧急，沒有强有力的领导是不可能完成任务的。因此，这项工作必須在各級供銷社理事会的直接领导下，經常檢查生产企業工作，給予具体的指导，以保証完成这项光荣的任务。

支持下級社收購新土產

西 生

去年五月間，四川省社達縣專區土產採購站（以下簡稱專區站）按照省社通知，布置各縣供銷社收購葛麻。因群眾爭相投售，一個多月的工夫，僅宣漢一縣即收進三、四萬斤。但因不了解葛麻的規格和采制方法，沒有指導群眾采制，收上來的葛麻外皮、葛粉都沒去淨，纖維未分開，色澤不好，而且都已干了，無法加工成潔白的葛麻。北京等地需貨部門拒收，遂停止收購。這時，群眾手里還有很多這樣的葛麻，各縣供銷社也積壓了很多，黨政部門和群眾都很不滿意，指責供銷社盲目亂搞。收購葛麻是達縣專區供銷社大量收購土產新品種的第一炮，這一開始就碰壁，使得各級社領導上和採購人員產生縮手縮腳的消極情緒，不大敢再收其它新品種了。

為打開這個僵局，專區站吸取了這個教訓，他們的作法是抓新產品試制和技術幹部訓練，要求發現一種、試制一種，試制成功、打開銷路後，再收購。首先抽出四名幹部組織技術研究組，專門負責新品種採購業務指導工作。然後又派出兩批幹部，一批到萬縣、涪陵等地學技術，一批深入達縣農村和高山，發掘試制新品種，掌握了野棉皮、火麻、構樹皮等二十五種新產品的業務知識，印成材料和宣傳畫，發到各縣。在此基礎上，分別在巴中、達縣訓練了十個縣十七個區社的二十七名技術幹部，作為各縣技術骨幹。隨後派人到各縣社，督促和幫助訓練技術人員。為了帮助下級社克服經營新產品初期的困難，解除怕積壓的顧慮，專區站於七月間召開了土產業務技術會議，進一步說明了經營新產品的意義，決定各縣供銷社過去收購的葛麻等新產品，不論品質如何，全部由專區站負責，以後新開展收購的新產品，也全部由專區站推銷，保證縣社得4%的手續費。隨後，又規定基層社試制加工新品種的試驗費，一律可向上級社報銷，以鼓勵各縣供銷社積極挖掘試制新品種。

七月會議後，不少縣社土產站和基層社，都建立了加工試制小組，配備幹部，深入山區，深入群眾，通過訪問、座談、發動群眾報送等方式，廣泛挖掘試制新產品，如鄰水縣社派人深入紅岩鄉紅旗農業社，發動群眾上山採集新品種，進行加工試制，去年從八月五日到十五日十天中就發掘和試制成功新品種四十一種。伴隨著挖掘試制和技術訓練工作的進展，各縣供銷社又利用各種場合，舉行活苗樣品展覽會，各收購點普遍設置了樣品櫥、樣品櫃、樣品牌、鮮活樣品池等，結合實物，向群眾宣傳各種產品的俗名、產地、采制方法、等級標準、收購價格、用途等，廣泛向農民宣傳新品種采制方法，

僅鄰水縣供銷社去年十二月即舉行展覽會一千一百多次，吸引觀眾達二十萬人。這樣，到去年年底，大部分地區都出現了採集、試制和收購新產品的高潮。同時，專區站經過四出與北京、上海、重慶等地聯繫，肯定了野棉皮、牛麻、構樹皮、紅根等十幾種大宗新產品的銷路。技術、銷路問題既然都基本上得到解決，各縣社就有可能獨立經營了。去年十二月間，專區站便決定對於一切新品種，如果各縣社願意自己經營，就自己經營；願繼續給專區站代購，就繼續代購；如果需要專區站協助推銷或交給專區站經營，只要事先將數量、價格、樣品報給專區站，經同意後，即可收購。這個決定，大大刺激了各縣供銷社經營土產新品種的積極性。

去年七月土產業務技術會議後，各縣供銷社把群眾手中積壓的不合規格的葛麻，繼續收購上來，連同本身已積壓的，全部送到專區站。這些粗劣的葛麻，誰都不要。怎麼辦呢？經過職工研究，把它打成繩子和代替棕片做墊子的填充物，大部賣給了重慶市土產站等單位。不久，各縣供銷社挖掘試制了大批新產品，陸續送到專區站。專區站便根據各種產品的性質，給全國各地工業、水產、出口、手工業、供銷社等部門寫信，寄樣品，廣泛聯繫，僅去年十月二十一日一天即發出信件一百六十封，寄送樣品八十三宗，不少地區需貨部門立即來信或派人到達縣來聯繫訂貨。這樣，到目前為止，已先後與十七個單位簽訂了二十九份合同，計推銷野棉皮、構樹皮、葛根麻、山棉皮、山蒼籽、紅根、橡碗等三十三種產品，共十萬多担，金額達一百八十多萬元。各縣供銷社也仿照專區站處理葛麻的方法，根據當地群眾需要和各種產品的用途、運輸條件等，把一些野生植物就地加工成果子漿、野栗子醋、拐棗糖、葛麻繩等副食品 and 日用品，就地供應給群眾。

現在，達縣專區供銷社已不像去年六、七月間那樣受到各方指責，而備受各方好評了。他們到今年一月間，就發掘了二百六十八種土產新品種，有六十八種已經打開銷路，共收購了七萬二千多担，採購額達一百二十九萬元。廣大農民群眾因出售新產品，增加了收入，都對供銷社表示衷心的感激。鄰水縣三區蘇家聯社社員謝心榮，全家六口人，過去每年都需國家貸糧維持生活；去年冬天，光采制野棉皮就收入五十五元多，用這些錢買了一頭豬，縫了一套棉衣、五套單衣，過年買了十八斤肉，還給兩個生重病的孩子治好了病。

抓紧時間進一步調整商業網

皇甫夢華

农村商業網經過去年初步調整后，基本上达到了預期的效果，在便利群众購銷、进一步安排农村商販、扩大城乡物資交流等方面，均起到一定的作用。但是，不可否認，由于去年对这一工作还缺乏經驗，在指導思想上，也存在着一定程度的主觀片面性，加之去年国合經營分工發生了变化。因此，当前商業網的確存在不少問題有待繼續解决。各地供銷社應該即早动手，在去年調整的基础上，結合今年农村的新情况，进一步調整农村商業網。

究竟当前农村商業網中存在的主要問題是什么呢？供銷合作社負担了棉、麻、烟、茶等採購業務，所有的採購機構也随着移交过来了。这些機構还存在不少問題。主要是：有些採購站的設置地点不当，業務区域的

划分不符合商品流轉規律；一般产区，农产品採購站与原来供銷社的土产廢品採購站重叠，浪費人力物力。此外，农产品基層採購站由县社还是由基層社領導，採購網的各种形式如何合理配置等問題，也有待进一步研究解决。在零售網方面，也应在有利于作好旺季供应工作的前提下，通盤加以考虑。

另一方面，由于去年調整商業網指導思想上的主觀片面性和缺乏經驗，也發生了若干問題。例如零售網偏多偏少；有些集鎮門市部分工过專过細；零售網增多以后基層社如何領導；一人商店中工作、學習、生活上的困难怎样解决；交界地区機構重叠，部分基層社的土产廢品機構不健全等。特別是今年供銷業務旺季快要到了。機構摆布合理是旺季准备工作的重要方面，是保證做好旺季購銷業務的物質基础。所以，各地供銷社应抓紧這項工作，以免旺季到来后發生忙乱現象。

應該指出，今年調整商業網工作虽然是事情繁、時間短，但是，比去年也增加了一些有利条件。

我們知道，今年是農業合作化后的第二年，農業社对生产的安排和对社員收入的估計，將比去年更加全面可靠，这就給我們調整商業網工作提供了可靠的依据。同时农村商販經過改造，国合分工新的精神貫徹下去已經將近半年，原来商業網究竟是否安排合理，是否能适应新的需要，可以看得很清楚了。只要我們能够很好地

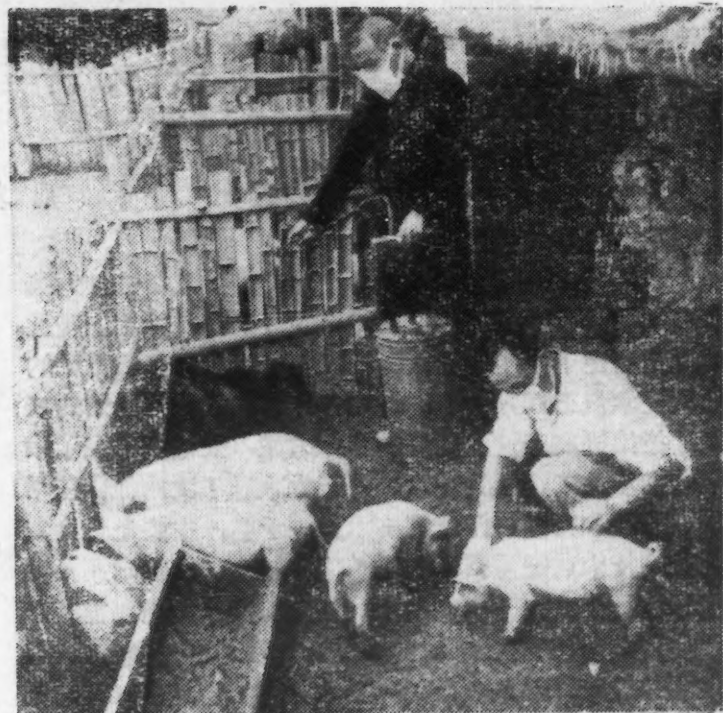
總結去年調整商業網的經驗，充分利用上述有利条件，結合典型摸底，正确估計今年的情况，是有条件把商業網进一步調整好的。

为了进一步把商業網調整好，各地供銷社應該针对任务繁、時間短的情况，进行部署。

首先，各級社应尽量抽出負責同志亲自动手，正确選擇有代表性的县和基層社，进行調查分析，澄清情况，拟定調整方案，明确調整的内容、時間和做法。根据去年的經驗，只要調整方案切合实际，上下認識一致，大体上一个月左右即可解决问题。最近，山东省社領導上帶領工作组深入地进行典型調查，然后准备召开專办主任會議研究部署，这种做法是值得各地仿效的。

其次，准备和提出調整方案或意見，应与旺季准备工作密切結合，把准备和部署調整商業網工作列为准备和部署旺季工作的主要内容之一。如果旺季工作已安排下去，商業網調整工作尚未部署的地区，應該采取迅速有效的办法。比如：由省社負責召开片会，分片貫徹，或通过專区为單位，召集县、基社兩級會議等，不要用層層下达的办法，以便爭取時間，尽快行动起来。

第三，部署調整工作时，应分別問題的緩急，分別地区情况，提出不同的要求。商業網需要解决的問題比較多，一般說，急需在旺季前解决的，主要是把機構摆布合理。機構多的或重叠的，應該經過适当方式撤并；機構少的，應該有計劃地增加。旺季已經开始或即將到来的地区，应具体分析哪些問題可以結合旺季解决，哪些問題應該爭取旺季前解决。旺季还没有到来的地区，應該抓紧这一段時間，組織一定力量，尽量爭取在旺季前多解决一些問題。



京郊西北旺供銷社今年养了50头烏克爾杂交种母猪，用来繁殖猪仔供給农民。这是飼养員在給小猪防疫。 执 中攝

湖北省提前准备收購新棉

王本直

湖北省今年計劃提前于八月上旬开始收購新棉，以支援紗厂生产，緩和紗布供应緊張情况。为此，省社早在五月十三日到二十五日，就召开了棉檢、棉花業務會議，推动全省供銷社及早做好准备工作。参加會議的有产棉县和專区的代表八十余人，討論研究了如何提早收購和完成今年收購任务等問題。

今年决定提早收購新棉，不仅是客观上的需要，而且也是完全可能的。因为絕大部分产棉区今年都提前十天左右播种。同时，往年农民把新花摘下后，沒有及时晒干出賣，放在家里要擱上十天半月，今年号召农民随摘随晒随賣，一般的又可以提前十天左右。并且今年还要改变过去收購人員在新花上市后等客上門的情况，強調在新花上市时主动下乡宣傳，組織农民提前出賣。

湖北省今年度的棉花採購任务是艰巨的，任务比去年增加了8%。但是，也具备了一些完成任务的有利条件：①採購任务的增加是在生产增加的基础上提出来的。去年全省棉花总产量为三百八十八万担，統購了三百一十萬担，統購数占80%。今年全省計劃棉花总产量为四百六十万担，統購三百三十一萬担，統購数仅占71%。②去年留在农民手里的棉花約七十八万担，今年估計为

一百二十九万担，农民留用棉增加，就使得統購工作的进行更加順利。③今年农民向国家預售棉花三百一十七万担，各地农場向国家預售四十余万担，如果不遇到特殊的灾害，合同是可以执行的。执行合同的結果，也就是採購計劃的完成和超額完成。

为了更好的完成任务，代表們还討論了棉檢、加工和運輸倉儲等問題。代表們認為正确为农民檢驗等級，是貫徹棉花价格政策的关键。因此強調要不断提高檢驗人員的技术，并从今年起在棉产区試行當場民主評級評价的办法。并且送棉花样品到农業社和帮助农民学会棉花檢驗技术，做好“分摘、分晒、分軋、分賣”工作。

关于加工問題，今年任务很重，必須充分利用农民現有加工能力，克服依賴上級，包起来甚至与民爭利的思想。为了發揮农業社現有加工能力，各地供銷社还应在集中产棉区設立軋花机修配站，在新棉上市前帮助农業社把机器修好。同时，由供銷社供应零件給农業社自己修理。

估計今年的农产品可能丰收，上市量也可能比較集中，運輸上可能出现緊張情况。为了及时調运棉花，各地还須及早向交通部門提出計劃，簽訂合同，以免临时無法調运。农業社为了得到地区差价，根据棉花流轉方向，自行運輸到集中轉运点或加工厂的作法是應該允許的，以加速棉花的集中，但这样做，还必须注意預購合同的执行。

四川簡陽县社和所屬採購站，为做好旺季农副产品採購工作，从六月五日到七月五日止，已訓練了三批採購技術人員。第一批訓練了採購站的烤烟、棉花、

畜产、棉杆皮檢驗技術人員八十名，通过总结去年这些产品的收購、檢驗工作，找出經驗教訓，并根据上級社的規定确定了今年的驗級标准。第二批訓練了农業社的烤烟技術員三百五十名，針對去年农業社出賣烤烟的缺点，指出提高产量、質量的具体方法，使他們掌握了采摘和初步加工烤烟的技术。第三批訓練了农業社棉花培植、驗級和剝制棉杆皮的技術員一千名，主要是教会农業社的技術員懂得科学的培植棉花技术，能够做到及时指导和教会农民施肥、治虫、揀摘等技术，提高棉花产量和質量，保證棉花丰收；訓練农業社的棉花驗級人員，主要是使农民掌握棉花驗級技术，在出賣棉花时能够初步提出棉花級別，做好民主評級工作；訓練农業社剝制棉杆皮技術人員的目的，是使他們懂得利用棉杆皮纖維

簡陽县安排旺季採購工作

周英忠

对国家对农民的好处，能够在收完棉花后發动社員剝制棉杆皮，以增加国家的物資和农民的收入。

县供銷合作社还派出干部对全县採購站的倉庫、運輸力量、收購工具和收購計劃等作了檢查。对收購時需用的磅秤、杆秤和打包用的鉄絲、麻布、篾席也都指导採購站作了修補和整理。全县採購站在这項准备工作上，按照節約的原則已支出了八千五百元作为修理添補各項用具的費用。同时，还协助农業社修補了烤烟用的炕房九百零九座，并安排好了燃料供应的时间 and 数量。

为了保證棉花收購上来后，能够迅速打成包，县供銷合作社已从辽宁省买回打棉花包用的接綫机和扭別机各一台，以提高打包的效率。

全县採購站在旺季運輸农副产品所需要的馬車、汽車等運輸工具，已与交通部門銜接了計劃。县社对沿鉄路綫的石桥、养馬、临江寺等农副产品集中点所需車皮的时间、数量等計劃已与当地鉄路局作了联系。

充分發揮廢品的用處

廢品中還有能用的東西

山東省莘縣漸城區供銷社，過去串鄉收購廢品時，有些農民和婦女對供銷社收購的廢品中一些能用的東西，常要求購買。根據群眾要求和勤儉節約的精神，經理事會研究後，決定在集日指派專人在街頭擺攤，陳列各種廢品試銷，在一個集日便賣了四十多元。為了進一步滿足群眾的要求，隨後又在縣社的指導下建立了門市部，增加了品種，改為固定的經常銷售。並接受群眾委託出售估衣、舊物和代零售門市部處理殘背物資。從去年十二月到今年四月的銷售額共達五千一百多元，獲得毛利一千六百多元。銷售的品種有鐵銼頭、鋤頭、舊小鏟、破鐵鍋、瓶子等二千零八十八件，舊書本六百二十斤、舊鞋一百二十七雙，另有小農具和自行車零件等。

這些東西通過門市部供應，不但增大了使用價值，做到了物盡其用，而且還給群眾節省了很多錢。如謝集村徐現來買了一口鍋後說：“合作社真讓人省錢，這口鍋才一元五，修理一下到不了兩元，買口新的就得四元五，能省兩元多”。如以銷售的東西按新貨價格的一半計算，即可為群眾節約五千多元。通過委託銷售估衣、舊貨和處理殘背物資，還能給群眾解決零用錢的困難。

（胡錦章、韓寶德）

廢棉加工當好棉

湖南沅江縣產棉不多，大部用棉均要靠外地調進。今年春季，沅江縣供銷社為了減輕國家供應棉花的負擔，大力開展了廢棉絮的採購工作，到六月十日為止，已收購了四萬多斤。這些廢棉絮中，經挑選加工改制，有60%可作用棉，其中有15%的一級花，顏色潔白，跟新花的質量差不多，可作蓋被或鋪棉衣之用（小量的還可紡紗織布），有45%的二級花質量稍差，但也可以作墊被。這兩種花的售價平均每斤比新花低五角錢，按全年收十萬斤計算，可節約用棉六萬斤，預計可減少用戶開支三萬元左右，節約的用棉相當於1956年供應量的四分之一。

（胡駿牧）

廢料製成價廉的火爐

遼寧省鐵嶺縣供銷社土產廢品採購批發站，為了更好的利用廢品和供應群眾的需要，從收購來準備回煉的廢鐵堆里，挑選出了破洋瓦、破煙筒、破洋鐵桶等東西，經過展平、鉚接、砸制後，做成了堅固耐用價錢便宜的爐子和爐筒。用來供應市場的需要，很受群眾歡迎。這種爐子的售價每個僅兩元到兩元三角，一節爐筒只售八角，一個爐子能使用三、四年時間。去年該站共加工爐

子二百七十個、爐筒、拐脖六百節，很快就銷售一空，對緩和當時市場上取暖用具供應緊張的情況起了一定作用。今年銷出的爐子，也將近兩百個，現仍繼續加工出售。

（郭書軒）

破布造紙成本低

我國造紙用的原料，大部分是木材、竹子、麻皮、破布等。如果能多利用一些破布、破鞋來作造紙原料，就能節約麻皮用料，增加對外出口，換取外匯。山西省蘭村造紙廠過去50%的紙漿是用麻皮作的，每噸成本達一千五百元；現有40%的紙漿改用舊布鞋來作，每噸成本僅一百五十元。

山西省供銷社，今年計劃回收各種造紙原料一萬噸，其中舊布鞋三千五百噸，全部交蘭村造紙廠使用。僅舊鞋這一項就可代替麻皮兩千八百噸，可節約資金四十二萬元。把這些麻皮用來出口，可換回載重汽車三百五十輛，或肥田粉兩萬八千噸。

（張懷和）

破鞋幫也能增產

收購破布時，經常收到很多鞋幫，過去送到破布加工場加工整理時，雖然感到大腳寸的鞋幫當做造紙原料有些可惜，但並未注意解決。今年增產節約運動中，江蘇省崑山縣供銷社採購站同志提出了這個問題，經過大家討論研究後，一致認為可以加工挑選，提高使用價值。經過加工試驗的結果，一百斤鞋幫能產五十五斤方布，按每担價三十五元計算，值十九元二角五分；易漂布七斤半，每担價十五元五角，值一元一角六分；紅黑布五斤，每担價十二元五角，值六角三分；次布二十五斤，每担價六元五角，值一元六角三分；腳花兩斤、雜質五斤半。以上共值二十二元八角。如果將鞋幫上交造紙廠只值十元零五角，經加工挑選後，除去加工整理費兩元五角外，每百斤可增產九元八角。按崑山縣全年收購鞋幫三萬六千斤計算，就能增產三千五百多元。

（黃文鑑）

收購紙磚 值得提倡

六月十二日，廣州南方日報刊載了讀者邵杰、趙永延的來信，建議各機關團體把廢紙和過時文件、刊物、報表等收集起來，浸濕搗爛，壓成紙磚，賣給造紙廠作原料，以增加紙張生產，解決紙張原料不足的困難。廣州造紙廠採納了這個建議，決定以每噸干紙磚一百二十元的价格收購。將廢紙、報表、公文等用水浸濕搗爛製成紙磚的辦法，既能保密，又利用了廢物，為國家節約了造紙的原料，這是值得提倡的。

（張維明）

提高干部技术

超额完成计划

王桂初

湖南省邵东县黑田铺供销社，今年第一季度的采购额达五万二千八百八十二元，超过原计划111.5%。超额完成计划的原因，主要是抓住提高干部的技术水平，扩大小土产的收购。他们在提高干部的技术水平上，采取了以下的办法：

組織技术指导小组

去年冬天，全社的九个收购单位中只有三个干部比较熟悉小土产的性能，能认识一百来种产品；有六个干部只能认识三、四十种产品，但检验的质量、规格不准确；其余的收购人员连样品的名字也弄不清楚。如高次分店的收购员，一次收购通草六十一斤，由于检验技术低，就赔了二十八元。有些收购员由于检验技术差，在验收上就采取就低不就高的办法，而使农民出售的产品少卖了钱。

田铺供销社理事会，针对收购员技术水平低的情况，于去年十一月组织了技术指导小组，由采购站经理等五个干部组成，直接由理事会领导，并分工负责传授技术和对农业社采挖小土产的辅导工作。在学习技术的时间安排上，确定每月集体学习一次和每礼拜六早晨由各单位自行组织学习的制度。

集体学习是每月中旬召集全体采购干部到一个地方，由技术指导小组的干部采用理论和实物相结合的办法，从产品的培植到采制，从验收到保管、装运，按部就班的进行讲解。如今年三月间，就集体学习了检验废品和烟叶的技术。收购员李有松本来只晓得烟叶有脚烟和尖烟两种，通过学习才知道烟叶分黄烟、伏烟和秋烟三类，并有十七级。

为了巩固学习成果，使理论知识运用到实际工作中去，技术指导小组还每月派干部到各个采购单位巡回辅导。如江边供应点收购的構皮，由于不知道如何验收，就作丙级收购，结果很多农民不采制了，每月只能收到几十斤。通过技术小组的巡回辅导，使江边供应点的收购员懂得了验收技术，使原来每月只能收购几十斤的構皮，到三月间就上升为一千四百多斤。

上大明山实习

邵东县附近的大明山，面积约有二、三十平方里，野生的药材和小土产很多。技术指导小组为了提高收购员的技术和发动农民上山挖掘药材，即组织收购员和十六个农民上山采集样品。上山之前，大多数的人只认识

烏药和黄姜两种药材。上山采集样品的第一天，就采集了天門冬、石蒜、平午等十二种药材，一般的都熟悉了七、八种药材的规格、质量和采制技术。

技术指导小组先后组织收购员、农民两次上山实习和六次小型会传授技术，除使收购员学会了验收药材技术外，还教会了八十多个农民学会了采挖药材的技术。如收购员刘佩生过去一种药材也不认识，现在已掌握一般药材的验收和采制技术。黄桥高级农业社社员唐光良学会采挖药材的技术后，三个多月来利用空闲时间挖回的药材，卖了三十八元多钱，买回四百多斤谷子，解决了生产、生活上的困难。

老手带新手

黑田铺供销社为了提高新干部的技术水平，还采取了老手带新手、老师带徒弟的办法。如在开展下乡收购小土产和废品中，采购站的收购员黄恒卿便带李友松、余五恒便带刘佩生上门收购，教他们认识品种，辨别质量、等级。像李友松本来不知道废胶有几等，收购什么废胶，不收购什么废胶，经过和黄恒卿两次下乡收购后，便都熟悉了。现在李友松对一般药材、废品，基本上都能辨别质量、规格，能够一个人单独下乡收购了。

向老农学习

去年十月间，很多农业社计划熬硝，但不懂熬硝技术。黑田铺供销社听到这个消息后就四出打听熬硝办法，后来打听到古塘高级农业社有个老农刘自恒熬过硝，就派副经理唐敏生前去请教。刘自恒见到供销社干部，就从认土、揀土、装淀等过程详细地告诉唐敏生。接着金鵝农业社就按照这个办法开始生产。后来又听说三益农业社创造了以碱代替稻草灰的办法，既节省稻草，又能提高出硝率，黑田铺供销社又派人去学习，结果使农业社的出硝率由每百斤硝土出十八斤提高到二十六斤。双江高级农业社在两个多月的时间里，就增加了三百八十多元的收入。

黑田铺供销社为进一步指导农民开展多种经营，今年一月间又去范火山、高火铺等地学习种植生姜、苡米和大麻的技术来指导农民生产。现在全区十三个农业社已种植十亩半地的生姜，三亩半地的苡米，二十五亩地的大麻。由于全社干部积极地发掘小土产和发动农民培植小土产，今年第一季度采购的产品已达二百八十五种，比去年增加了八十二种。

难銷的产品找到了銷路

——容县專区办事处組織交流会的經驗

刘 志 达

广西省供銷合作社容县專区办事处，为了推銷全区的农副土特产品，特别是推銷新發掘的小土产，組織了农副土特产品物資分配交流会。会期从六月三日到六月七日。参加交流的物資有野生麻类、藤类、竹木器、食品类、日用杂品和手工艺品等一千余种。参加交流会的代表有三百零二人，其中有十三个省、市的国营企业、供銷社、手工業社和公私合营企业代表一百一十八人。会中簽訂合同二百九十份，成交商品二百四十二种，总值二百七十一万五千四百余元。其中新發掘的野生麻类一項，就有二十一种，价值二十六万元。

通过这次交流会，过去中断了的业务关系又重新挂上了鉤，进一步緩和了供产銷之間的矛盾。博白县的白帽頂麻由于找不到銷路，只收上来四千斤就停止了收購了，农民非常不滿，这次交流会中和鎮江市手工業社接上头后，白帽頂麻就成了暢銷的物資。一个較長阶段沒有銷路的野麻，在这次交流会中也找到了銷路。如齐齐哈尔麻繩生产社，由于原料不足，今年第一季度就陷入半生产状态，在交流会上，他們买回十多万斤野麻，解决了第三季度的原料問題。

通过这次交流会，对全区土特产的产銷情况、規格、質量、价格也摸到了一些底。如野生麻类，过去銷售不出，甚至簽訂了合同也要求退貨，退貨的原因，誰也不知道。通过这次和手工業社代表的交談，才知道是野麻脫膠不淨，膠質重，易断，手工業社要求脫淨膠質，使野麻纖維色白、柔軟，才能供作打繩等的原料。

此外，还减少中間流轉环节，降低了产品的出售价格。如天津市第一麻繩生产社、齐齐哈尔麻繩生产社的代表反映：“过去，我們向天津市有关單位購買知头婆麻，每担四十八元，而且貨源沒有保証。现在，交流会上每担只卖二十九元，我們算是找到了原料基地，你們今后一定要直接供应給我們。”

这次交流会能够开的好，达到了預期的目的，除領導思想上本着从生产和消費的需求出發，認真貫徹按質論价、薄利多銷、互相支援外，还抓住了下列的五个主要环节：

一、集中主要力量做好搜集样品、摸清产量、編拟准确可行的購銷计划和确定邀請参加交流会的对象。从五月初就着手筹备，并強調要各級社領導亲自动手，認真的进行調查研究。同时，搜集数年来外省与容县專区各地的业务关系資料，确定邀請九个省、十八个市的一百四十多个單位的代表来参加交流会。

二、参加交流会的工作人員，实行了明确分工，因

而工作进行得有条不紊。

三、对交流会的交易，采取自由選購与計劃分配相結合的方式。根据購銷計劃，凡是求过于供的商品，均由大会掌握分配，將購銷对象分配好后，由購銷双方自由協議交易。在分

配的时候，以优先滿足手工業生产單位，适当照顧商業單位为原則。执行結果，代表們对这种办法很感滿意。

四、加强对合同的审查，保証合同的质量，对已成交的合同，逐一进行审查，發現有怀疑的、行不通的或易于扯皮的地方，便找买卖双方协商修訂，使合同符合实际，能够实现。

五、做好审价工作，做到按質論价。事前，容县專区办事处就將各县的經理組織成一个价格审核、評議小組，本着既有利于国家經濟建設，又有利于生产者的原則，根据交通运输条件，对参加交流的物資逐一訂出价格的幅度。因而防止了滿天要价，落地还錢的經營作風。

从上述的情况来看，有計劃、有目的地組織农副土特产物資分配交流会，是溝通城乡物資交流的好办法，尤其是当前大力發掘新品种和代用品的今天，这种办法更为必要了。

馬桑籽榨成油

曹 正 一

三月里，四川省財經會議精神傳达到复兴供銷社后，引起該社职工注意了一件很重要的事，就是寻找新油源。派出干部四人向农民訪問，入山采集了一些馬桑籽，用水淘去外皮，碾細后，用来榨油，出油很少，油質混濁，成本又很高，但証实了能榨油。經工人詳細研究，知道原因在於馬桑籽沒有經過煎炒，細胞不易破裂，就改了办法，把馬桑籽煎炒成褐色，磨爛碾細后，再榨油。結果出油率达到16%，油質清亮，呈赤黑色如桐油，点灯用与桐油一样，油烟子比桐油小，光亮白，每斤只卖四角五分，比桐油价低。农民很喜欢用，称贊供銷社“給解决了点灯照亮的問題。”

发掘培植采购土产新品种

采 集 散 体 矿 石

占湖北省总面积60%的山区里，蕴藏着许多散体矿石。湖北省供销社为了给国家挖掘财富，帮助农民增加收入，从四月份起，在中南地质局支持和苏联专家帮助下，组织农民采集。

湖北省社特将全省矿产分布和矿石含矿成数编印成小册子，发到各县社土产经理部，由经理部指定专人根据本县矿产分布情况，进行调查研究，发动群众报矿，发现有价值的矿石，即送到省社化验，化验合乎标准的，就发动群众采集，进行收购。目前，全省80%的县都已发现了矿石样品，送到省社化验的有二百多起，包括绿柱石、黄铜矿、锰矿、锡矿、石棉、

水晶等五十多种。其中绿柱石已收购了三十万斤。省社已与有关部门签订了供应绿柱石、长石、石棉等合同，全部实现后，可使农民增加收入约一百五十万元。

收购矿石，需要能够鉴别矿石、熟悉它们的性能，技术性较强。因此，省社于六月份开办了一期训练班，训练各县供销社收购员六十多人，经过训练，一般都能识别二十几种主要矿石。这批收购员已于七月初毕业，回到各县，开始工作。第二批收购员一百六十人，也从八月一日开始在省社训练班学习验收矿石的知识。

(李正豪、俞顺美)

按照马铃薯做酒的方法，在一百斤打碗花根中，掺进7.5%的绿麴、11.5%的酵母、25%的新酒糟和0.2%袋的谷皮，果然出酒率达到9.8—12%，出的酒一般都有六十五度，而且没有任何毒素。

用打碗花根酿酒好处很多。一个劳动力一天能挖打碗花根八十多斤，能卖一元四、五角钱，铁岭县阿者堡石折子农业社就用卖打碗花根得的钱买了七百多斤麦种，群众齐口称赞：“过去的救命根，今天变成了富裕根。”这还不算，铁岭、法库两县供销社代国家酒厂收购打碗花根七十六万斤，就使酒厂节省了二十多万斤粮食。如果拿辽宁全省来计算，全省年产的打碗花根四百万斤，全部利用起来，节约粮食的数字就更惊人了。所以，辽宁省社已经协同该省工业厅对全省做了布置，要求各地供销社和造酒厂密切配合，大量利用打碗花根酿酒。

刘德智

草根变成富裕根

在日寇残酷压榨的日子里，辽宁省的农民常挖些打碗花根作充饥之物；今天，国家用打碗花根酿酒，供给人民。

这打碗花根乃是一种野花的根，又叫压花苗。生于洼地，附在地面上的秧棵有如牵牛花，但不如牵牛花秧子大，一般在三、四尺左右；根是白色的，粗细均匀，有烧的香那么粗，里面含有淀粉，所以伪满时期，人民用它充饥。

今天，人民丰衣足食了，自然不再吃它，但吃过它的人，看到它、想起它，都会由衷地感谢毛主席和共产党。

去年全国供销合作总社“向野生植物进军”的一声号令传下，辽宁省曾经吃过打碗花根的人们，就想起它含

淀粉很多，打算用它酿酒，给国家节省粮食。后来，铁岭、法库两县供销社便采集了一部分，送到酒厂做试验，

四川眉山县富牛乡红旗农业社社员王大亨，试用橡子喂猪已经成功。

去年8月间，正是橡子成熟季节。王大亨将橡子摘了来，先去掉外壳，然后将橡子仁锤破装入筐篮内，放入水中浸泡十至十五天以上，在浸泡期间每日搅拌、淘洗一次，除去黄黑水（即橡子内所含之有涩味的单宁）而后，将浸泡的橡子仁磨成细浆，倒入锅内去煮，再用麻布滤去粉浆，剩下的渣子即可喂猪。

滤下的粉浆，再经沉淀，将黄黑水倒掉，再加入清水搅拌，再使其沉淀，经过这样两三次的清洗和沉淀，即成

橡子

可喂猪

橡子粉，将橡子粉加入开水在锅内煮成豆腐状，也可以喂猪。如

果切成小块用油炒好，人也可吃。

用十斤橡子渣掺一斤半猪草，一两二钱盐，一天分三次喂；喂橡子豆腐可以不加盐，猪也很爱吃。王大亨用这个办法喂的一头“克郎猪”，去年8月份是一百八十斤，两个月后，共喂橡子六百多斤，这条猪就长到了三百三十九斤。

据王大亨说：加工每百斤橡子饲料，约需一个劳动日，而橡子的营养价值与普通粗粮差不多，也就是说每百斤橡子可顶一百斤粗粮利用。

（西生）

广东省鹤山县龙口供销社，他们当群众叫喊困难的时候，都能跟群众一起从困难里找出办法来。

该社业务区里有个滋蔓乡，是个贫瘠的丘陵地区，十天不雨便成灾。因为去年早、晚遭受旱都很重，全乡五百八十五户中，目前有一百一十一户生活很困难。这里的自然条件又很差，供销社号召多搞几种新副业，群

众都说没办法。当真没办法吗？不。供销社派了一些干部到农业社去，跟农民一起商量，回忆往年有过哪些副

业。乡里有个名叫温作恩的老农，十五年前曾在本乡加工过像京芥茶一类的东西，所用原料都是当地嶺崗上的野生植物。經供销社这一指点，他有如大夢初醒，說：“从前还用这些东西做成甘和茶出口到外国去呢！”便詳細地介紹了当年的加工情况和加工方法。办法就这样找到了。

现在，该乡第三农业社安排了三十七个剩余劳力和七个妇女搞加工京芥茶等副业。二十天中，就制成京芥茶胚三千斤，加上一些五爪金、黄皮木、观音茶等，卖了一百九十九元，换得大米一千五百斤，解决了社員的口粮問題。供销社已与佛山市源吉林、广州市生茂泰等商店签订了京芥茶和观音茶供应合同，在第二、三季度即可推銷六万斤。断絕十五年的副业，就这样恢复了。

(張北筠)

老行家发动养家兔

五十三岁的老收購員林少成在翻閱收購牌价表。密密麻麻的字行里，写着家兔皮每張五角八分，野兔皮每張兩角一分，家兔毛每斤十元。立刻，那个老早就有的疑問，又涌上心头：家兔毛、家兔皮这么貴，为什么群众还不願养呢？

晚飯后，他邀几位农民座談。多数人都說沒有养过，怕养不活。但农民周干青看来，根本不是問題，他养过家兔，有經驗，知道家兔每月生一窩，每窩六至十二个小兔，如果好卖，确是一种好副业，他說：“过去不知道这样值錢，所以只是养着玩。”他的經驗，使大家都不怕家兔养不活了，林少成也从中得到很多养兔知識。

第二天，林少成組織几个小販和农民到河南、麻城等地买回很多家兔，因为参加座談的农民帮着宣傳，群众都爭着买。三个月来，共組織农民养了一千二百四十只兔子，几乎家家都养。林少成所在的倉埠供销社的食堂花五元錢买了兩只兔子，不到二十天就生下八只小兔。根据推算，現在供

应的兔子，到年底就可繁殖到一万六千多只，可使农民增加收入八千多元。家兔副业就这样在湖北新洲县倉埠供销社發展起来了。(袁汉皋)

群众知道药材的土名，而不知学名，分明是常見的药材，一提学名就不知是什么东西。辽宁省鉄嶺县李千戶屯供销社橫道河子商店，在解决这問題时，想了一个好法子——栽培活药材样子，建立“药草园”。

这个商店的收購員陈广德和財計員宋潤春，把山上的活药草連根挖回来，栽在商店院子里。

先后共栽了紫草、柴胡、細辛等三十四种。經過精心培置，現在已經綠油油地長成一片了。

在每一种药草旁边，都配有說明标签，上写該药草的学名、土名、产地、采集季节、有用部分、收購价格等，还放着該药草的干药样子，讓群

組織捉蝎

山西省陽城县町店乡供销社为了讓农民添些零花錢，發动群众大量捉蝎子，卖给供销社。但是，群众怕蝎子螫人，扑捉不得法，因而兴趣不大。

町店乡供销社針对上述問題，訪問了一些有經驗的老农，得悉每人每天仅中午休息時間至少即可捉蝎子六十个，能卖九角錢，又学会了捉蝎方法。之后，进一步宣傳捉蝎的好处，指导群众帶个水壺、小紙夾，趁中午到向陽坡石塊底下捉蝎，發現蝎子后，用紙夾先夾住蝎尾，丢进壺內，盖住壺盖，即不致被螫。这样，很多群众学会了捉蝎方法，積極捉蝎。六月上半月，即有六百多人捉蝎四万八千个，获收益七百二十元。該乡栗四义、王天德等四人，半月捉蝎兩千零八十只，每人平均增加收入七元八角。群众中流傳出这样一支歌謠：紅天陽坡去捉蝎，社員不愁零錢花，組織捉蝎利益大，多亏供销社帮助咱。

(李克寬)

众一看就知道采集那一部分。

自四月十五日建园以来，凡是来商店买卖东西的人，都要在“药草园”里看一会。有时人們拥挤得密密層層的，收購員就趁人多的机会，向大家講解。于是，人們从这“药草园”里学

到了很多东西，長了見識。有的老乡看了大薊說：“哎呀！它原来就是刺菜呀！”有的看了龙胆草說：“这龙胆草可

把人弄糊塗了，要知道就是山茶叶，不早就挖了！”

挖药材的人多起来了。建园前商店附近只有約三十人会挖药材，現在已有一百多人了。(高焯)

药草园

提前安排秋收生产資料供应工作

李有春 陈洪顺

黑龙江省肇州县供销社为了搞好今年秋收生产資料供应工作，支持农副業大丰收，在年初就研究制訂了全年分季的業務行动計劃，入春以来每季都季初有計劃、季中有檢查、季末有总结，因此上半年供应工作比較主动。特別在省三次供应會議的推动下，深入的进行了調查研究，在此基础上根据需求，分析庫存、安排秋收生产資料供应計劃。对当地产不足銷和尚未落底的商品，發动职工，挖掘潜力，扩展来路，積極的去外地采購，因而初步获得良好效果。

从該县对秋收生产資料准备情况看，主要做了以下几項工作：

(一) 领导重視，及时檢查、指导。在貫徹供销社工作轉向采購業務为重点的同时，該县加强了对供应工作的领导，列为理事會重要議程之一，特別是对秋收生产資料抓的較紧：理事会主任亲自参加訂貨会，审查合同；組織理事会成員，对有关秋收生产資料供应工作先后討論了六次。同时分品种逐个的研究了群众需要，討論制訂了計劃，并定期檢查准备情况，發現問題，一一研究解决。如原有三个采买員，因进貨時間紧，品种集中、力量不足，就临时抽調四人帮助采买。为了全面的做好秋收生产資料准备工作，还通过基層社主任、會計等會議反复貫徹。在布置土产調查同时，也布置了秋收生产資料調查工作，并在第一季度就根据实际情况規定了基層社对秋收生产資料分品种的进貨時間，县社下乡工作組也經常对基層社进行督促檢查。因此無論是县社，还是基層社，对秋收生产資料准备上均比較主动。

(二) 加强調查与复查工作，摸清了需要。县社已組織供应、計劃等部門，分三个不同地区，深入八个农業社进行了四次秋收生产資料需要調查，大体上摸清了需要和变化規律。第一次調查是多数品种需要增加；第

二次調查多数品种需要减少，情况搖摆不定，在此情况下，又做了第三次、第四次复查工作，从而做到了心中有数。为了补助調查的不足，对一些細小品种，如鉄圈、各种卡子等，建立了倉庫記錄，通过基層社采买人員取貨，随时了解需要，随时記載，对照庫存，發現不足的品种，及时研究进貨。为促使基層社調查研究工作的开展，除制訂与貫徹生产資料調查方案外，并将典型調查材料通报基層社。据下乡工作組反映：現在已有70%—80%的基層社对秋收生产資料的需要，进行了調查，并与农業社簽訂了結合合同。根据需要，多数基層社制訂与修改了秋收生产資料供应計劃，同时县社在六月下旬召开联社各批發站經理會議，按照經營的品种，平衡进貨計劃，給秋收生产資料准备提供了良好条件。

(三) 在調查研究和制訂計劃的基础上，檢查与分析庫存，进行品种站队。通过合同固定貨源，提早組織进貨。县社派出六名采买員、一名經理出外地寻找貨源，多数品种在第二季度中就和供貨部門簽訂了供貨合同；并和基層社普遍簽訂了銷貨合同。截至六月末，县社所經營的秋收生产資料已基本进齐，

基層社部分品种已开始进貨；組織經營的品种，县社在第一季度就和手工業社簽訂了協議，在四月分普遍組織基層社和生产部門簽訂了供貨合同，对生产部門因原料困难解决不了的品种，县社主动在外地組織进貨；国营經營的品种供销社也提供了需要資料。因此，对全面

满足农業社需要打下了物資基础。

(四) 通过直运和水运的方法，降低了運費，加之部分品种下放后，减少經營环节，以及深入生产部門詳細計算成本，从而使秋收生产資料多数品种价格合适，部分品种价格降低。据初步計算仅揚板、杠就节省運費一万余一百二十七元。基層社和生产部門直接見面的品种达十八种；并有九种二十多样秋收生产資料比去年价格降低。在質量上除根据群众意見提前向生产部門提出要求外，并有專人負責檢質，建立了不合格不入庫的制度，从而使秋收生产資料的質量有很大改进。从基層社干部參觀、鑒定反映看，主要品种質量好，規格合适。因此該县的秋收生产資料將会受到群众欢迎。

虽有上述成績，但根据客觀变化需要來檢查尚存在着一些問題，主要是：在調查研究上缺乏对需要時間、規格質量的分析，复查工作还没有及时跟上，因此部分品种进得过早、数較多，將有积压的可能；对組織經營的品种，及时深入生产部門对每道工序檢查做的不够，因此少数产品規格質量不好，还不能够适应群众需要。这些缺点尚待于今后工作中克服与改进。

京郊西北旺农業社社員，正在消灭玉米上的鑽心虫。 郑执中攝



三秋生产資料需要的調查

史愚公

为了有计划地提前安排三秋生产資料供应工作，安陽县供銷社和白壁基層社于六月中旬派出一个工作组，对白壁区紅星农業社三秋生产資料的需要变化情况，进行了調查。

根据調查，这个农業社今年三秋期間，購買生产資料以化学肥料、农药、耕畜为主，新式农具、旧式农具等次之。从今年三秋生产資料購買情况来看，起了很大变化。

全社三秋期間集体需要的生产資料总值为一万零七百七十二元，占全年購買生产資料計劃的37.5%，比去年同期下降了55.1%。从这一情况来看，三秋期間是农業社全年生产投資比較集中的一个季节。但是，要与去年同期比較起来，是减少了，其原因：

(1) 去年生产投資过大，購買生产資料有些盲目，有不少东西还未充分發揮使用效能，占压資金很多，加上去年秋季遭受水灾，农業减产，今年社內資金比較困难，因此，今年購買三秋生产資料比去年减少是符合实际情况的。比如农药，去年夏、秋兩季全社就購買了三万三千五百五十一斤，总值一万一千二百十三元，占去年購買生产資料总额的18%，結果沒有用完，有八十瓶“1059”农药一直积压到現在，因而，今年三秋期間只要購買一千四百元的农药就够了。

(2) 去年为改进耕作技术，爭取农業丰收，对于生产資料特别是新式农具集中进行了購買，今年有不少东西就不买或少买了。比如耘鋤去年全社就买了五十一張，新式农械买了三十二件，加上原有的，平均每个生产队有兩張耘鋤、三件新式农械，这样，今年就不需要購買了。

(3) 农業社貫徹“勤儉办社”的

方針和实行包耕包产之后，生产投資的計劃性大大加強了，改变了过去大量买，集中买，提前买的特点，变成了可买可不买的不买，必須买的少买，緩买或啥时用啥时买。如肥料，去年三秋期間全社就买了十万零八千余斤。今年三秋期間計劃买四万斤化学肥料，施到黃沙土壤的棉田中，其余膠、碱土壤的棉田和粮田施追肥，全部用草肥。这样，既节省了生产投資，同时又照顧了不同土壤的施肥特点。

今年社內三秋生产資料的需要量及所占的比重来看，化学肥料占的比重最大，全社計劃購買的化学肥料，占購買三秋生产資料总值的61.2%；占全年購買肥料計劃的46%，因此，三秋期間是供銷社全年銷售肥料比較集中的季节。

旧式农具和小件生产資料：社內集体需要的旧式农具，去年合作化后

集中进行了購買，今年秋季一般就不需要买了。主要增添一些犁铧、耩铧、犁面、荆巴等，弥补不足。一些零星生产資料如全鞭、皮麻等，因为秋耕是集中使用季节，損环量較大，因此，購買量大，上升的幅度也大。根据該社第九生产队的調查，零星小件生产資料需要量，較去年同期增加36.9%。

在耕畜的需要上，全社共有耕畜五百零八头，但其中老弱的就占30%，而秋季又是集中使用耕畜的季节，因此，畜力不足的困难很大。社內計劃除买三头母畜外，主要是以老弱換强。据全社二十九个生产队的調查，計劃卖掉老弱耕畜四十五头，买回較强的耕牛四十六头，騾、馬、驢十二头。

去年农業合作化后和今年春耕、夏收期，社員个人自留的小农具已經买了很多，男女劳力一般每人都有了一套完整的生产工具。所以三秋期間購買小农具較少，主要增添一些鋤板、鋤勾、竹爬等弥补不足。根据六戶社員的調查：共有男女劳力三十三个半，計劃增添鋤板一个，鋤勾三个，竹爬子二个，共計六件，平均每二点二个劳力增添一件小农具，这是符合購買規律和当地实际情况的。

参加农業劳动 密切联系群众

放展眞理 臣文

黑龙江海倫县倫河鎮供銷社，为了帮助农民爭取今年农業大丰收，六月七日召开了理事扩大會議，研究了支援农業大丰收的具体行动計劃，并通过了一项決議：“全力以赴，参加夏鋤劳动，支援农業大丰收，扩大購銷業務”。会后，由一名主任、四名經理、十五名業務員，組成了下乡工作队。

六月十日的早晨，下乡工作队的队员們，拿着鋤头，背着包，赶着大車，挑着担，分成三路深入兴倫、边倫、德倫三个农業社。这次下乡主要

目的是：一边参加夏鋤劳动；一边送貨到門，就地收購，另外，还調查了农民需要，簽訂秋收物資供应合同。

当他們到达农業社之后，首先和社方講明来意，然后，有的到田里鋤地，有的筹备小型商店。为了不使参加农業劳动与業務活动發生抵触，他們便利用早、午、晚空閑時間，开展送貨到家，就地收購和到田間了解秋收生产資料的需要，采取口头訂貨，約期送貨的办法。例如德倫社提出急需水桶、鐮子、柳罐等生产資料，供銷

社次日便派人把这些貨送去，滿足了农業社的急需。在参加农業劳动的四天时间里，取得了以下成績：

首先，扩大了供銷業務。四天中供銷額達一千三百多元，占該鎮社四天供銷總額的15.23%。其中採購額為三百四十九元，主要品種有雞蛋、破布鞋、繩頭、廢銅、廢鐵、雜骨等二十三種；供應額為九百八十餘元，主要品種有食鹽、豆油、草帽、各種布以及其他日用小百貨等八十餘種，從而節省了農民趕集時間。僅據興倫社一個生產隊的統計，每天大約有四十人不用上街，四天就能節省勞動日一百六十個。

其次，加強了調查研究工作。四天時間中共調查了三個高級社（包括十六個生產隊）的秋收生產資料需要量，簽訂了供應合同三分，總值達六千七百餘元。其中包括膠皮車、鐮刀、銑板、銑杠、掃帚等三十九種生產資料，以及二十餘種主要生活資料。

第三，鑒定了農具的質量。通過

調查需要，結合攜帶產品樣子，請農民們鑒定。例如農民對鐮刀的意見是：刀堂稍微厚點，刀褲稍微小點；對鋤頭的意見是：鋤鼻子和鋤褲子的火口不好。根據群眾的意見，供銷社及時反映給手工業社，根據這些意見，改進產品質量。



江蘇省社幹部，利用業餘時間參加勞動生產。這是加工處化驗室小組在棉田中鋤草，并作生產情況記錄的情形。 攝影：夏浩然

為了做好秋收旺季生產、生活資料的供應工作，河北省河間縣供銷社於六月十七日召開了全縣十四個基層供銷社業務副

主任會議，開展了供銷社系統內部物資交流，縣手工業社也參加了這次會議。共簽訂了合同一百四十九份，交流商品一百二十五種，成交總值二萬四千零三十四元。具體做法首先是，縣社在會前通知各基社進行了一次清倉排队，摸清了商品的余缺。在摸清家底的基础上，作出商品的購銷計劃，並將計劃向外調劑的商品選出樣品，注明規格質量、產地、價格，由縣社統一印制價格目錄表，進行展覽。縣基社對這次會議都作了比較充分的準備。

其次是，根據過去內部物資交流的經驗，有的基社是抱着單純的推銷冷背貨的思想，縣社則存有某種程度的硬性下放商品的思想。為了解決這

召開內部物資交流會

劉開忠

個問題，會議首先作了思想教育，通過報告和討論，批判以往存在的本位主義和資本主義經營思想，樹立上下統一，互相支援的全面觀點。如米各庄供銷社原計劃推銷商品多數是冷背貨，對積壓多的暢銷貨原打算不調劑，通過討論，便將暢銷的掃帚也調劑給兄弟社二百餘把。

通過這次內部物資交流，解決了以下三個問題。

①通過調劑解決了部分商品的此處積壓，彼處脫銷，上級積壓，基層脫銷的現象。如米各庄社長期積壓的草帽圈、袋色精、小銅盆、掃帚、鈴子等十一種價值三百二十一元的商品賣不出去，而果子窪等社則有的商品脫銷，通過調劑使冷背貨變成了暢銷

貨。又如縣社積壓很久的菜板、趕面杖等二十五種價值一千餘元的商品，由於長期不能和基社見面，造成縣社積壓基社脫

銷，通過亮家底和基社見了面，就推銷出去了。

②澄清庫存，避免了盲目進貨。如留古寺、米各庄等供銷社，在召開物資交流會議之前，計劃進鐮刀、鋤板、木掀把、打草刀、鋤把等小農具三百五十餘件，但經過查貨架、查實物帳、清倉排队，根據現有庫存和銷售需要，以及往年銷售情況，證明現有庫存足能保證供應，從而克服了盲目進貨，造成積壓的現象。

③此次交流除縣手工業社成交總值一千五百餘元之外，本系統成交總值二萬二千餘元，這不僅保證了旺季物資供應，而且平均按積壓兩個月計算，即可節省銀行利息達五百八十元，給國家積累了資金。

帮 助 农 民 战 胜 虫 灾

入夏以来，部分地区的棉田有棉蚜虫和紅蜘蛛为害，各地供銷合作社已积极采取各种措施，帮助农民战胜虫灾，收到良好效果。

成立治虫突击队

慈溪县环城供銷社，为了安全有效的消灭虫害，成立了治虫突击队。由供銷社主任、农业技术站站長担任組長，生产資料商店經理、綜合性商店經理、組長和农业社技术指导員为組員，具体負責指导全区治虫和药、械供应工作，并設立治虫通訊網，由各分銷商店負責生产資料工作的干部担任通訊員，負責报导虫灾情况和药、械供应的进度，相互交流工作经验。同时，利用黑板报、土广播等形式，介绍药、械使用常識和性能、效果、价格等，推动治虫工作。

此外，还建立了碰头會議制度。各分銷商店及时彙报当地灾情和存在问题，研究具体措施。在治虫旺季，除組織各分銷店干部送貨下乡，就地供应外，还組織干部下乡检查农业社的噴霧器，及时进行修配。

由于該社积极采取措施，虫灾已基本上被消灭。

边检查 边調剂

河北省石家庄专区有很多县發生了棉蚜虫。据衡水、無極等十一个县統計，受灾的棉田占全区棉田总面积的19%左右。当地供銷合作社，到五月中旬，已备妥666粉、“1605”等农药四百三十余万斤，农械一万七千八百架。另外，还計劃再由上级社調进各种农药一百四十三万斤。这些药品，按全专区棉田計算，可以普遍噴射四、五次。

但从該区农药、械的貨源摆布上来看，却还不够恰当。藁城、正定、無極三个县的存量与需要比較起来，还有富裕；而深县、束鹿等六个县的存量就有些不足。这样，一旦發生虫

害，就会产生供不应求的現象。

为了解决上述問題，专区办事处，除通知各县自行調剂外，还派干部到束鹿等县边检查、边調剂，并紧密結合当地农业部門，做好安全使用农药的宣傳和技术指导工作。

供应零件 修理农械

江西省波陽县双港和四十里街是当地的两个重点棉产区，每年約有五、六百架噴霧器需要修理。

为了便于农民自己修理，双港区供銷社在今年四月初就作出全面安排，由当地手工业和重点农业社抽出五个人，集中傳授修理技术，到五月

二十日止，全区已修理了二百六十二架噴霧器。四十里街供銷社，也組織了当地手工业者傳授修理技术；生产資料部門的干部徐步惠，还一面挑着貨郎担卖貨，一面替农民修理农械，仅在五月三十日这一天，就修理了噴霧器二十二架。

此外，双港社还把噴霧器零件銷售牌价翻印出来，送給农业社。对修理工資，也作了原則上的确定：大修理每架为三至四角；小修理为一至二角；一般換零件，只算成本，不取修理費；遇有損坏过大，另行面議。

（金伯华、李庆棠、浙江省社）

积 极 | 支 持 | 灾 民 | 防 汛 | 搶 險

河南商邱专区各級供銷社积极准备与供应防汛器材和生活資料，支持灾民防汛搶險，战胜灾荒。

入夏以来，全专区普遍遭到大風、暴雨的襲击，溝河决口、漫溢，部分地区已造成灾害。据睢县等八个县的統計：淹地达四百六十万亩。

河南省社商邱专区办事处根据灾情的發展和地委指示精神，立即抽出專职干部七名，組成防汛救灾办公室，确定一位主任和一位办公室主任專职負責领导。同时，对各县防汛救灾工作作了緊急通知，并抽出干部三十余名，随地委工作组到各县进行慰問、帮助防汛。各县、基社也抽了絕大部分力量帮助群众排水搶險。

为了支持灾民防汛排水、重建家园，各級供銷社，还积极准备和供应防汛和建筑器材。目前全专区共准备毛竹、小竹杆、席子、抬筐、蒲包、鉄銑、麻袋，以及帆布、繩子、鉄絲等大批物資。已供应下去的主要商品有

小竹杆二十七万斤，席子十三万条和麻袋一万多条，毛竹一万多根；蒲包十余万个。此外，專办倉庫又于七月中旬直接运到商邱县防汛工地席子二千七百条，大竹杆二千根；調到睢县防汛工地麻袋一万五千条，草席一万六千条，大竹杆四千根。

各县供銷社对于生活資料也作了較充足的准备，計准备食鹽、食糖、煤油、火柴等生活資料总值一千二百万元。灾区供銷社除坚持門市供应外，并領導小商贩划片包干，开展涉水送貨。据商邱等五个县不完全的統計，汛期以来共送貨二千七百余次，供应总额达十二万多元，从而保证了灾民的正常生活需要。

为了支持灾民搶种晚秋作物，不少县社还代專署救灾办公室收購了备荒种籽。仅据鹿邑、柘城二县統計，已收購滿菁、蘿卜种籽一万多斤，即将开始供应。

（王義荣）

山西供銷社邊整風邊改進

山西省各級供銷合作社，根據“邊整風、邊改進”的精神，已積極解決一部分可以解決的問題。

山西省社黨委會，召開了職工代表會議，虛心聽取職工群眾的意見，首先着手解決一些有關職工生活福利方面的問題。例如長期以來沒有很好解決的職工住房不足的問題，這次通過協商討論，重新調整了現有宿舍。省社李峰主任帶頭將他原來住的四間宿舍，騰出了兩間，讓給缺房的職工居住。經過調整，已解決了二十二戶職工住房困難，原來住十二人的集體宿舍，也改為住六人了。為了徹底解決職工住宿問題，該社還決定新建家屬宿舍四百間，這批家屬宿舍，預計年底可以完工。又如過去公用的自行車，使用不合理，感到不夠用，原計劃再添購一部分，這次重新規定使用辦法，取消了處長專用自行車的制度，結果不僅夠用，而且還多出二十二輛自行車，以合理價格出售給本社職工了。此外，對職工群眾提出的有關醫療、工資、福利等方面的問題，也正在研究解決中。因此，職工們都高興地說：“整風對我們帶來了這麼多的好處，非要好好幹工作不可。”

陽高縣社六月六日召開了基層社主任座談會，針對大家提出的基層收購員技術水平不高的問題，立即舉行了技術訓練班，聘請四個有技術的工人，採用手把手傳授技術的辦法，訓練了五十四名基層社收購員。同時聽取了大家對縣社人浮于事，基層社力量不足的意見，及時下放了五十二名強有力的幹部到基層單位去。

為了具體幫助基層社改進工作，該社還以第一副主任為首，組成了九個工作組，共二十一名幹部，分別深入各基層社，協助開展工作。例如王官屯集鎮社，過去專業門市部設置不妥當，群眾買賣不方便，工作組便幫助他們研究了群眾購買商品的特點，重新調整了門市部，將一些不需要專業化的門市部進行了合併。又如到城關社的工作組，在七天時間中，幫助該社收購了總值九百多元的廢品，扭轉了該社幹部收購廢品的消極情緒。

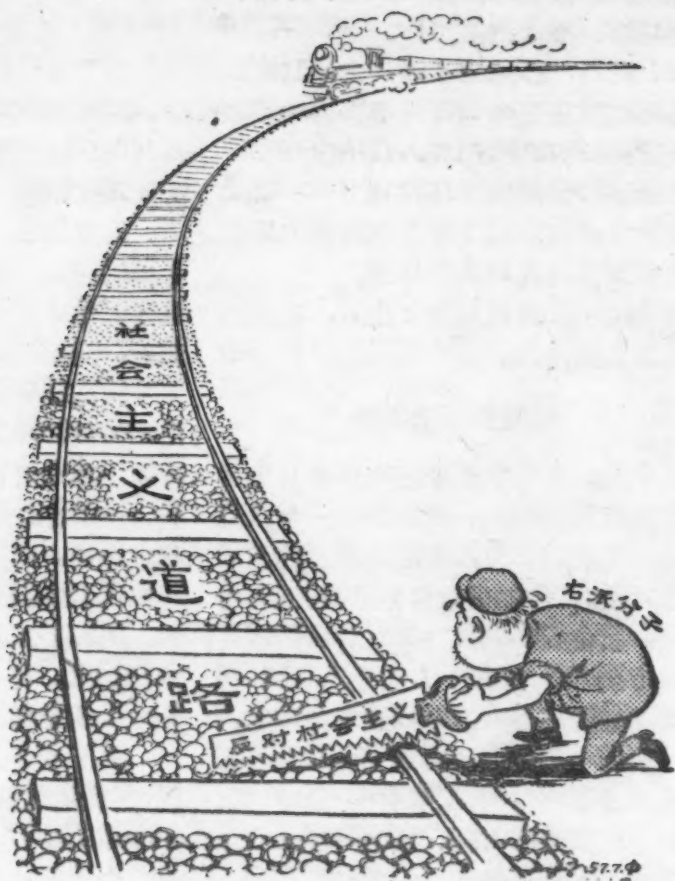
在陽高縣社工作組的具體推動和幫助下，各基層單位也積極行動起來了。例如羅文皂基層社主任馬敏，為了解決當地副食品供應問題，親自到集寧縣購回山藥三萬一千多斤，以低於當地市場價格四分之一的價格，售與群眾，緩和了當地山藥供應緊張的局面。

山西朔縣供銷社領導上，根據需要與可能，下放了一部分權力給各附屬單位及基層社。例如過去，各基層社和縣社所屬單位，在財務開支上，不管金額多少，一律須經縣社領導上批准。有時各單位因不能按時做出開支計劃，縣社就不能及時批准，耽誤了工作的進行。這

次便根據實際情況，將財務開支批准權力下放了一部分，規定縣社各經理部在五百元以下，各基層社在三百元以下的開支，均可自行處理。又如過去，縣社所屬各單位的職工看病，除本單位領導上同意外，還要經過辦公室批准開具介紹信後，才能報銷醫藥費。這樣手續繁多，職工很有意見，甚至有的職工因嫌手續麻煩，小病不願去看，拖成大病。這次，便決定簡化手續，將醫藥費除理事會留10%作為機動金外，其餘全部下放到各單位自行掌握。又如過去職工請假，除經本單位領導上同意外，還要經過縣社幹部科和辦公室批准，給職工增添了不少不便。這次，理事會決定職工請假在十天以內的，可以由各單位負責人批准。

由於該社領導上及時解決了一些可以馬上解決的問題，職工們很滿意，都表示將進一步積極的幫助黨整風，改進工作，加強領導，更好的為農業生產服務。

（張俊、殿如、宋聖文）



右派分子說：“這是愛國主義的表現”

鄭文中作

他們沒被歧視

賈德純

上一期“中央合作通訊”上，刊登了程鵬同志所寫“消除隔閡”一文，大意是說，不少供銷社對過渡人員歧視，不能融洽無間，真誠相見。有的領導同志甚至把過渡人員看作“禍害”和“累贅”，欲去之而后快。在他看來，造成隔閡的原因有三：一是放鬆了對過渡人員的思想教育，據說有一個過渡人員到供銷社一年多只參加過兩次會，一次是肅反，另一次是反貪污。二是大部分過渡人員舊思想作風未得到改造，自己犯了貪污或占公家小便宜的錯誤，有自卑感。三是某些領導同志思想中存在着嚴重的宗派主義，在他們眼里，過渡人員一定比一般職工低一等，在使用和培養上給以歧視。

當然，程鵬同志所反映的問題，其中可能有一部分是事實，但那只能說是個別地區的情況，決不是全國供銷社系統中普遍存在的現象。就拿我們三河縣的情況來看吧，去年也過渡了一批小商小販為供銷社職工，可是，現在他們並未變成供銷社的“禍害”和“累贅”。相反的，都在適合自己的工作崗位上努力工作，不論是供銷社的領導或一般同志，對過渡職工並沒有兩樣看待，而是一視同仁。再從過渡人員本身來看，他們經過長期的培養和教育，絕大多數人的政治覺悟都有很大提高，不論在工作上或是學習上都有顯著的進步，其中不少人還被評選為先進工作者。例如燕郊供銷社十一名過渡人員中，

有的領導同志，把整風運動中揭露出來的一些有關職工生活福利方面的矛盾，看作是“小矛盾”，不怎麼重視，不積極去解決。

其實，“小”和“大”是相對的，而不是絕對的。一些有關職工生活福利方面的問題，如果和工作中許多重大問題相比較，無疑的都是些雞毛蒜皮的小事情。但是，這些小事情，在職工們看來，卻又往往關係到他們的切身利益，因而也就不能不視作“大矛盾”了。

“小矛盾”，一般都是些比較易于解決的矛盾。根據整風的精神，凡是可以在馬上解決的矛盾，就應該及時解決。因為，及時解決這些矛盾，就可以進一步鼓舞群眾幫助黨整風和堅決向右派分子鬥爭的信心，就可以更好的調動群眾的一切積極因素。古人說得好：“勿以善小而不為”，矛盾雖“小”，但既然解決了它對工作有好处，又豈可因其“小”而不重視呢？

小洞也要補

王

紀

經驗告訴我們，不及時解決“小矛盾”，有時就會出大毛病的，有時還可能發展成為“大矛盾”的。比如說，山西有個縣社，過去職工報銷醫藥費，必須經過層層批准，很不方便。照說，這並不是什麼大矛盾，也很容易解決，但是過去該社領導上卻一直沒有注意解決，以致有的職工嫌手續麻煩，小病不治，拖成大病，不僅影響職工身體健康，造成他們對領導上的不滿，而且也在一定程度上妨礙了業務工作。又比如，合理安排職工作息時間問題，看來也不算什麼大矛盾。但是，有的供銷社正因為安排得不妥善，職工得不到適當休息，群眾買賣東西不方便，也增加了領導與被領導之間、社員群眾與供銷社之間的矛盾。

看來，“小洞不補，大洞一尺五”，這句諺語，對於那些忽視解決“小矛盾”的領導同志，還是有教育意義的。



“媽媽，右派分子開始向人民低頭認罪了”。海淀区社任淑英同志（滿族）已在給母親讀報。 執中攝影

就有四個人當選為先進工作者。

自然，這並不是說三河縣過渡人員中就沒有一個落後的，問題是犯錯誤的畢竟是少數人，對於這些人，供銷社領導上也未放棄對他們的教育和幫助，例如現在就有一批過渡人員在縣社辦的訓練班中學習。

根據上述事實，因此，我不同意程鵬同志的意見。

介紹蘇聯集體農莊市場貿易

特格希

集體農莊貿易，是蘇聯零售貿易的一種形式，是集體農莊和莊員按照市場供求關係所形成的價格，把自己所生產出來的剩餘農副產品賣給居民（主要是城市居民）。它的特点，就是生產者和消費者間直接進行的貿易。

集體農莊貿易和國營、合作社貿易之間是存有差別的。其差別主要表現在以下方面：（1）商品來源：國營貿易和合作社貿易所銷售的商品，絕大部分是由國家撥給的，其餘的部分才是通過非集中收購和採購而來的農產品。集體農莊貿易出售的產品則全是農業生產者自己生產的剩餘農副產品（多是食品）。（2）計劃和調節：國營和合作社貿易的年度和季度的計劃任務，是由國家直接規定的，它的一切活動都是按照國家計劃進行的。但對集體農莊貿易，國家並不直接地規定各項計劃任務。（3）價格形成：在國營和合作社貿易中，商品的絕大部分是按國定價格出售的。但在集體農莊市場上，價格是以供求關係為轉移而形成的，在國內不同地區的集體農莊市場上，一些同樣產品的價格也是不一樣的。

集體農莊貿易主要是在城市市場上、農村市場上和工人住宅區、車站、碼頭附近進行的；有定期集市，有專門組織的季節性集市，也有些集體農莊莊員，將自己的產品不通過市場直接送到消費者家中出賣。

在城市的集體農莊貿易市場上，銷售產品的成員，除集體農莊和集體農莊莊員外，還讓個別居民出售他們的副產品和放久了的家常用品（如鞋、器皿、家具等），也讓家庭手工業者出售被允許能在市場上出售的產品。為了滿足集體農莊和莊員的需要，國營和合作社貿易機構，也在集體農莊市場上出售工業品，進行工業品的交流貿易。在集體農莊市場上出售商品的方式，有把貨物拿在手里賣的，有推小車賣的，有擺攤子賣的，也有通過固定的店鋪、貨亭來進行貿易的。

目前，蘇聯的集體農莊和莊員，出售剩餘農副產品的新的、更合理的形式，是由集體農莊進行的貿易和代售貿易。實踐證明，由集體農莊進行的貿易，比各個集體農莊莊員到市場去進行貿易要好得多，能大大減少人力物力的耗費，對集體農莊公有經濟的發展和農莊莊員都有好處。

由集體農莊和莊員，委託合作社代售產品的代售貿易也有很多優點：首先，使集體農莊莊員不影響生產，能促進集體農莊勞動生產率的提高。第二，能減少銷售產品有關的費用開支，同時便於對商品的銷售、運送、保管等工作。第三，能防止集體農莊市場上的自發勢力。

國家對集體農莊市場的領導，是以經濟調節和行政管理相結合起來進行的。集體農莊和莊員在完成對國家

的義務交售和留足種子之後，可以自由出售自己的剩餘農產品。因此，國家對集體農莊市場貿易的領導，主要不是從行政上，而是從經濟上影響集體農莊市場貿易的發展。

國家在經濟上影響集體農莊市場貿易的方法，大致有幾種：

①發展農產品的平行貿易。所謂農產品的平行貿易，就是使國營與合作社貿易機構在集體農莊市場上按固定價格出售農產品，這樣就能促使集體農莊和莊員出售同樣產品的價格保持穩定。

②組織工業品交流貿易。國營與合作社貿易，在集體農莊市場上供應足夠數量的工業品，以保證農莊莊員對工業品的需要，刺激農產品源源上市，使市場價格保持在國營零售價格同一水平上，甚至少許低於國定零售價格。

（3）禁止在工業中心地區進行非集中採購。非集中採購的對象，也是集體農莊和莊員的剩餘農產品，因此，禁止貿易機構在工業中心區進行非集中採購，以便減少這些地區內集體農莊貿易市場的進貨量，防止和克服供求失調、市場價格上漲等現象發生。

（4）在集體農莊貿易市場上，有計劃地擴大集體農莊進行的貿易。集體農莊所出售的農產品價格，是由集體農莊理事會規定的，所以集體農莊一般都按較低的價格出售自己的農產品，而且價格不會經常變動。

（5）發展代售貿易。消費合作社對集體農莊和莊員出售的農產品辦理代售，把邊遠地區的農副產品更加廣泛地吸收到商品流轉中來，從而也就能夠調劑供求，擴充市場貨源，同時也可以保證集體農莊市場價格的穩定。

（6）國家除了為集體農莊市場，提供足夠的物質技術設備外，還幫助集體農莊和莊員解決運輸工具等具體問題。例如，國家規定全蘇消費合作社中央聯合社、蘇聯汽車運輸和公路部、各加盟共和國部長會議、省和邊區蘇維埃執行委員會，將空閒的汽車運輸工具撥給集體農莊，以便將農產品運往集體農莊市場。同時還規定，為了增加集體農莊市場上的農產品，可以利用機器拖拉機站、收購機構及其它地方機構的空閒運輸工具。

此外，國家還通過對農產品的收購政策、價格政策以及免徵周轉稅（自一九五三年十月一日起把市場稅減低了30%）和市場服務費（同期降低了65%）等等辦法來促進集體農莊市場貿易的發展。

對集體農莊市場的領導管理，蘇聯政府也曾採取了一系列的措施：

第一，國家設立了領導與管理集體農莊市場的專門

（下轉第25頁）



等級過細就會造成壓級壓價

解曉泉

第五期的“中央合作通訊”上蔣杰三同志寫的：對“如何認識與克服壓級壓價問題”一文的商榷，對蘇奮同志文章的某些論點進行分析和討論，而我对他的某些方面的分析和結論也有不同的看法，特提出和大家商榷。

蔣杰三同志說：“‘等級分的過細’是否也是‘壓級壓價’一種表現呢？我認為不能完全這樣說。……如果不根據生產部門要求的产品等級，規定不同等級的收購價格去分別等級收購，這對群眾來說是不利的……”。從這一段話來看，也認為要分等分級收購，是無疑的。我要問：“不能完全這樣說”的理由是什麼呢？究竟分的過細好呢？還是分的不“細”不“粗”好呢？缺乏具體的分析。我認為“等級分的過細”是造成“壓級壓價”的原因之一。為什麼呢？請看看實際情況吧！烤烟分金黃、淡黃、正黃、土黃、深黃、老黃、紅黃、棕黃、青黃等十六個等級，而每個等級還要區分光澤、油分和彈性、厚度等等。棉花的等級也不少，白棉分九級；黃棉分七級。其中每一等級的長度又區分為24、26、28、30、32、34、36等長度，也就是說每一個等級里面就有七種不同的長度，每一個長度的區分也就代表一個不同的差價。僅皮棉就有八十多種不同價

格，籽棉價格那就更為複雜了。豬鬃也分十七個等級差，每級差是三十二分之一英寸，其差價近二角。由於過細，基層單位經常把豬鬃當作豬毛收或把豬毛當作豬鬃收，壓級壓價更不用說了！這難道不是“過細”嗎？由於等級分的過細，給基層採購工作中帶來了技術上的很大困難。

我們安徽各地，幾年來採購工作是有成績的，但也普遍存在着“壓級壓價”的問題。據我了解：肖縣王碧基層社的一個採購站，一九五五年收棉三十多萬斤，升級共值一千餘元。

（升級的錢黨委指示已退給農業社）由於等級分的過細，採購員掌握不住標準，不是“左”就是右，一般都是“寧‘左’勿右”，因此，升級（壓級收購）是普遍的問題。但是也有降級（收的不合標準級）現象，如濉溪縣鉄佛基層社僅收購三萬斤棉花，就賠了三百多元的本。廢品收購的等級基層採購人員也很難掌握。五河縣全縣收購廢錫分不清等級一律按“統貨”收，結果額外盈餘了很多錢。懷遠縣包集收購站今年收購的二百多付料骨，只有五十付合規格，朱坦收購站把群眾的料骨當雜骨收。宿縣城關採購站把群眾出賣的二元多一斤的大鵝毛，當作八分錢一斤收購，也當作八分錢一斤交

給上級單位。這些事實，舉不勝舉了。

再從基層採購人員技術水平來看：目前在蚌埠專區幹部訓練班的一百二十二個採購員來說，文化水平初小、高小程度占80%以上，有些是初識文字。真正做採購業務的也只有二十五人，僅占一百二十二個人的20.05%。幾年來，雖然採購工作有了很大的開展，但由於過去重供應輕採購，所以到目前為止，採購組織仍不健全，人員少，質量弱，同時，經常亂拉去做其他部門工作，致使採購人員專業不專職的現象十分嚴重。加之等級分的過細，規格又十分複雜，當然不能適應。有些採購員說：我們連洋字碼還認識不清呢？哪懂得那么多的百分之几、百分之几的“等級”呵！？

從這些活的事實來看，我認為採購工作上的“壓級壓價”是與上級有關部門在規定各種产品的等級過細，脫離實際的官僚主義和主觀主義是分不開的。必須說明，我並不反對把等級分細，但要根據當前生產部門的生產水平和採購人員的技術水平結合起來，實事求是的制定必要的等級，才符合現實。不從實際出發，一味追求把等級分的過細過繁，也就必然會造成壓級壓價。

應從整體利益出發

陳言

看了最近這几期“中央合作通訊”上連續登載的討論“如何認識與克服壓級壓價問題”的文章後，我也想來談談對這一問題的認識。

我們供銷社系統中，在採購農副土產品時，這樣的情況不是常有的事嗎？就是在收購一些比較暢銷和貨源

比較缺乏的產品時，有的基層領導和採購人員，為了能夠多抓到一些貨，往往不顧國家的價格政策和等級標準，發生提級提價收購的現象。提級提價收購的結果，可能對擴大收購有些作用，群眾樂意，採購單位也可能從不正確的經營中獲得較多的利潤。

從表面的假象看來，似乎對群眾對供銷社本身都有好處，其實大為不然。因為這樣做，僅是從極小部分的局部利益來考慮問題，忽略了整體的利益，也就是國家的利益，它破壞了國家的價格政策，使市場和生產都受到影響。與此不同的另一種情況則是有的

基層採購單位，對一些比較滯銷或者經營比較困難的產品，由於怕麻煩和考慮到對本身的利益較小，便採取了壓級壓價的辦法收購，對經營此類產品不感興趣，使農民吃虧，對國家也沒有好處。這兩種情況，不論是提級提價收購也好，壓級壓價收購也好，都同樣是破壞國家價格政策的正確執行和對生產、對市場不利的。這就是僅從局部利益或本身利益來考慮問題，而不是從全部或整體來考慮問題的一種表現，結果難免忽左忽右。

有的供銷社領導人員經常表現出一種“賺錢則喜、賠錢則憂”的情緒，為人民辦事，賺了錢喜，賠了錢憂，說明責任心強。但，問題在於他們對

為什麼賺了錢和為什麼賠了錢，缺乏應有的分析研究態度，不了解賺錢和賠錢的原因何在。如果賺錢是由於正當經營，從改善經營管理而來，自然應該大喜而特喜；如果不是，賺錢是由於壓級壓價，剋扣群眾而來，那末就應設法解決這個問題。反之，對待賠錢也應如此。

另一種情況則是農副土產廢品的交接過程中，有的地區雖發現上級社壓下級社的現象。產生的原因，也是由於他們僅從本身的出發，認識片面，因此，在接收下級社上交產品時，對等級規格不合理的要求得過緊，壓級壓價。由於上級社壓下級社，基層社當然只好去壓群眾了，以致造成不良的影

響和後果。因此，上級社應該逐級加以檢查，首先克服本身存在的壓級壓價現象，然後基層的問題才能順利解決。還有一個問題需要在这里順便提一下，目前有極少數的採購人員，思想上仍多少殘存着一些舊商人的作風。他們對群眾不是一律看待，在收購各種農副產品時是所謂“看人下菜”，對一些比較精明的群眾來投售物品，是用公平合理，按質論價的價格收購；對一些比較老實的群眾，便壓級壓價收購，欺騙群眾。如此作法顯然是與社會主義的商業道德和為群眾服務的原則不相符合的。應該對這部分同志加強教育，改變這一不良情況。

物 價 員 也 有 責 任

大 史

在採購業務中發生提高國家既定的等級標準，或是壓低價格收購的偏向，作物價工作的同志是要負一定的責任的。現在不妨用河北省房山縣的情況來說明這個問題。

河北省供銷社通縣專區辦事處，在1956年9月6日通知了所屬各縣縣城收購核桃仁的價格。其中確定房山縣城收購價每斤為六角五分，代表質量為四、四、二貨。房山縣社物價科接到通知後，不懂什麼叫四、四、二貨，找業務單位研究，同樣也沒有人懂得。為了正確執行上級規定的牌價，只得用長途電話請示通縣專區辦事處物價科解答。誰知道專辦事處是從河北省社的通知上抄錄下來的，又只好去請示省社，不料最後房山縣社得到的答復卻是“省社也不知道”。房山縣社物價科萬般無奈，只好照樣謄錄通知了各業務單位和所屬基層社。採購人員無法掌握，只好按照“不讓國家賠錢”的原則辦事，因而收購上來的核桃仁都達不到四、四、二貨的價格水平。後來交售給出口公司時，出口公司說符合四、四、二貨的質量。檢查房山縣社副食品採購站，去年第四季度對外推銷六百九十担核桃仁，就因此而多得得不合理的利潤三千二百多元。

另一個情況是房山縣根據上級指示，確定張坊基層供銷社去年收購花椒價每斤一元九角七分（標準質量為九五貨）。可是張坊社北靠北京市礦區，該地收購同等質量的花椒價為二元四角七分；西南兩面靠近涿水縣界，

該縣收購同等質量的花椒價為二元一角三分，因而張坊社附近的花椒外流，群眾反映張坊社壓級壓價，“專門剋老百姓”。

從以上的情況看來，說明了作物價工作的同志，如果在確定收購價格時粗心大意，不與鄰區取得密切的聯繫，就會給工作造成損失，產生壓級壓價。

崑山縣壓級壓價的情況和原因

黃 文 鑑

壓級壓價在採購業務中是長期存在的一個問題，不但是在收購主要農副產品中存在，而且在收購廢品、小土產和畜產品中更為嚴重。江蘇崑山縣的情況是：群眾對供銷社收購價有意見，基層社對縣社交接價有意見，升溢現象很普遍。具體表現在供銷社收進一把耨耙五分錢，而轉手賣出就要兩角錢，收進一部薛海花四角五分錢，轉手售出就是十元。縣社召開的採購經理座談會上，茜墩社經理陳文通說“收購碎玻璃每斤五分二厘五，縣社倉庫出售每斤七分三厘五，差價40%，而基層社收購後送到縣社運雜手續費僅9.6%，其餘30%為縣社獨得，剋扣了基層社和群眾。至於雜骨、破布、廢銅、爛錫，則從來沒有報過損耗，升溢已好像成了規律，使群眾吃了虧。

產生這些現象的原因不外是：①基層採購人員存在着寧緊勿鬆的思想，認為賠了本會影響利潤計劃的完成，基層社主任很重視這一問題；相反的沒有損耗甚至發生升溢，則沒有人過問，還有個別的竟把它當作增產節約來表揚。②收購品種多，規格複雜，採購人員技術跟不上。特別是小土產廢品，只有牌價沒有標準收購價，如廢鐵每斤從一分起到三角四分，黃狼皮每張從五分起到四元二角五，作價很難掌握。③縣社作價刻板，環節過多，計算理論價格與實際情況不符，空立了一些費用，以致降低了收購價格。④扣雜扣水沒有標準，有些不需要扣雜扣水的，採購員也隨意扣斤扣兩，好像已經扣成了習慣，因此造成升溢。



剥取棉籽短絨有哪些好处?

問: 棉籽短絨有什么用处?

答: 棉籽短絨又叫小花衣, 是棉籽上附着的一層短纖維。經剥絨机第一道剥出的短絨, 一般的纖維長度在半英吋以上, 可紡成半支紗和副十支紗, 織制棉毯和包皮布; 也可和羊毛混合起來, 織制絨布、棉毛毯、呢帽等; 并可做葯棉、土紡的原料和搭配低級棉花彈制絮棉。第二道剥出的短絨, 一般的纖維長度在半英吋以下, 可作造紙、無烟火葯、人造絲、人造象牙、防雨膠布、照像軟片等的原料, 也是出口的物資。

充分利用棉籽短絨來代替部分原棉使用就可節省原棉。每担棉籽能剥取多少短絨呢? 据湖北省汉川县城关採購站加工厂的統計: 每担棉籽的第一道剥絨, 平均出絨二斤十五兩, 第二道剥絨, 平均出絨二斤, 共出短絨四斤十五兩。如果把全國所產的棉籽都剥絨, 就能生產棉籽短絨四百万担左右。這些短絨代替有紡織價值的原棉供應化學工業、國防工業和絮棉等的原料。節省出來的原棉紡成棉紗能織布三千三百余万匹。這就可以緩和當前原棉供應緊張的情況, 增加國家的物資財富。

(建 云)

問: 留種用的棉籽, 剥絨后

是否影响發芽率和發芽時間?

答: 关于這個問題, 过去有兩種不同的看法: 一種認為留種的棉籽可以剥絨, 剥絨后的棉籽可以提高發芽率和提早出芽, 并可減少病虫害; 另一種認為留種的棉籽不可以剥絨, 因為棉籽剥絨后, 可能損傷棉籽的頂尖, 并因棉籽壳上的短絨減少, 吸水能力降低, 保溫力差, 而影响發芽。這兩種看法, 究竟那一種正確呢? 全國供銷合作總社棉花總管理局為了獲得正確的答案, 曾布置幾個軋花厂對棉籽剥絨后的發芽率、發芽時間做過比較試驗。据辽宁省黑山县大虎山棉花加工厂的試驗: 用白布卷好剥絨和未剥絨的棉籽放入瓦鉢內, 經常洒水濕潤, 八天左右后, 沒剥絨的棉籽有64.5%發芽; 剥過第一道絨的棉籽有66.5%發芽; 剥過第二道絨的棉籽有67%發芽。另外, 將已剥絨和沒剥絨的棉籽培壅在土里試驗, 經過十二天左右, 未剥絨的棉籽有65%發芽; 剥過第一道絨的棉籽有72%發芽(剥過第二道絨的棉籽沒有試驗)。又据江苏南匯县軋花脫絨厂的試驗, 用白布卷好剥絨和

未剥絨的棉籽, 經濕潤后放在瓦盆內, 經過九天時間, 未剥絨的棉籽有55%發芽, 其中在第五天以前發芽的占41.5%; 剥過第一道絨的棉籽也有55%發芽, 其中在第五天以前發芽的占45%; 剥過第二道絨的棉籽有54.5%發芽, 其中在第五天以前發芽的占38.5%。初步試驗証明: 棉籽剥絨后不但發芽率較未剥絨的棉籽略高, 而且發芽的時間也略為提早。近幾年來, 江苏省奉賢、射陽等縣的農民在棉花播種前, 往往自費委託當地的軋花脫絨厂剥去棉籽上的短絨后, 再進行播種, 以促使棉籽提早發芽。這也証明剥絨后的棉籽對發芽率、發芽時間和防止病虫害是有益無害的。

全國農民、農場每年留種的棉籽約有一千六百万担左右, 按每担剥取短絨五斤計算, 可以剥取短絨八十万担。這個數字比我們1957年棉花年度內所担负的棉籽短絨生產任務六十萬担還多二十萬担左右。而且留種的棉籽大多是成熟飽滿的, 棉籽上的短絨, 品質較好。所以留種的棉籽是生產棉籽短絨的最好原料, 是完成棉籽短絨生產任務所不可忽視的資源。

(程養和)

問: 剥過絨的棉籽, 供作榨油原料時, 對出

油率有沒有影响? 在操作上是是否便利?

答: 剥過絨的棉籽用來榨油時, 不但對出油率沒有影响, 更能提高出油率。這是由于減少了短絨吸取油脂的緣故。据湖北省汉川縣油脂公司榨油厂的統計: 平均每百斤剥過絨的棉籽, 要比沒剥過絨的棉籽多出九兩油。按全國出產八千万担左右的棉籽計算, 就可增產四千二百多万斤油脂。在油脂供應緊張的今天, 這些油脂是能起到一定的緩和作用的。

剥過絨的棉籽供作榨油原料時, 在操作上是比沒剥過絨的棉籽便利的。由于棉籽上的短絨被剥去, 炒棉籽時所花的時間就減短, 用的柴火也減少。炒棉籽的時間縮短后, 每班工人就能多打一棒油。從全國的榨油厂來說, 增產節約的這筆費用也是可觀的。

現在, 僅以剥取的四百万担短絨和增產的四千二百多万斤油脂兩筆大帳來計算: 按每担短絨值二十五元, 每斤棉油值四角, 就可值一億一千八百多萬元。這筆錢可以買雙輪雙鋤犁一百五十万部, 可以買大米十萬萬斤。

(建 云)



山 蒼 籽

西 生

山蒼籽是我國特有的植物芳香油料，產于江南各地。它是山蒼樹的果實，外皮含有揮發性油，可蒸餾為山蒼籽油，出油率為2.5—5%。這種油含有50—70%以上的食用檸檬醛，是提取檸檬醛最好的原料，并可提取高級香料紫羅蘭酮和維他命甲，頗受國內外市場歡迎。同時，蒸餾山蒼籽油后的山蒼籽核仁，還可榨取8—10%的山蒼籽核油，可充作制造肥皂和機器滑潤劑的原料，其油餅可以肥田。

山蒼樹學名 *Litsea Citrata*，是一種野生落葉灌木或小喬木，屬樟科木姜子屬植物。樹高數尺至丈余，幼樹皮色竹青有小白斑點，老樹皮呈古銅色有白斑，樹干性脆，折斷后有強烈香味；葉膜質，披針形，表面綠色，背面帶白色，互生，葉長三寸多；初春，花葉同放，為單獨或叢生傘形花序，花色黃，形似桂花，而比桂花略小；春末結實，大暑前后成熟，成熟的籽呈黑色，略橢圓形，直徑四至七公厘。籽短柄而有節，籽簇生，一柄有二、三籽，柄節至果托的一段長三、四公厘，柄節至枝的一段長五至七公厘。果實壓碎后有濃烈的帶有生姜味的檸檬醛氣味，這是它不同于其它類似的植物果實的主要之點。另外，還有一些植物果實，如山胡椒、木姜籽（有的地區也稱山蒼籽為山胡椒或木姜籽）等，都很像山蒼籽，必須認真鑒別。山胡椒不同于山蒼籽之處，主要是樹枝有刺，籽實有胡椒氣味；而木姜籽則以復葉比山蒼樹葉寬約二公分、葉背有茸毛、籽實比山蒼籽略大、帶有檸檬醛及胡椒氣味等特點，異于山蒼籽。

採摘山蒼籽必須選擇最適當的季節。一般說，山蒼籽的成熟過程可分

四個階段：第一階段，外皮呈青色，剝開后有白色漿，未成熟，不宜採摘；第二階段，外皮呈青色有光澤，果實較堅，剝開后有淺紅色核仁，尚有少許漿液，這是出油率最高，所含檸檬醛也最多，是最適當採摘時機；第三階段，外皮仍呈青色，但有花白斑點，核仁已成熟，此時採摘已嫌較晚；第四階段，外皮呈紅褐色，有皺紋，檸檬醛已漸散失，採摘已悞時機。各地山蒼籽最適當的採摘季節因氣候不同而有先后之分，但一般都不出八、九月間。採摘山蒼籽時，應將帶有部分葉子的細枝折下，再逐粒採摘。摘下的山蒼籽要帶柄，以免檸檬醛因空



氣侵入山蒼籽基部而揮發，并便于山胡椒籽等區別。

新鮮青色的山蒼籽出油率最高，含檸檬醛也最多，但不易保管，採摘后一兩天就會變色，故應力求做到隨採摘、隨加工。產地加工廠，應盡量採用新鮮籽加工，不能立即加工的，也應散攤于陰涼處，最多兩三寸厚，每天至少檢查一次，以防發熱。如需運到較遠地區加工，應將鮮山蒼籽先晾去30%的水份，可保持品質半月至二十五天。如距加工廠很遠，需遠途運輸，應晾去50—60%的水份，可保持品質七、八個月。包裝運輸均須注意通風，不要重壓，不損外皮；包裝容器最好是竹篾簍，并于四周鋪一層大葉子或薄的單絲麻袋。運輸要迅速，到達加工廠后，要即時散裝，薄薄地攤放于陰涼處。

烤烟的初步加工技术

于 乐 平

烤烟是一種技術性較高的經濟作物，其品質的優劣除與自然條件和一系列的農業技術有關外，採摘、烘烤、回潮和分級扎把等初步加工也有着重要作用。在烤烟初步加工方面，要注意以下的一些問題：

第一，採摘烟葉時，要做到先熟先摘，避免採摘未熟與過熟的葉片，以防止在烘烤時產生青色葉和枯焦葉，影響烟葉質量。烟葉成熟的特征，主要是葉面色澤變黃，主脈變淡，葉面呈現凹凸不平的現象，葉片的肉質較多，

葉緣與葉尖稍下垂，并浮着一層輕微的油質。採摘烟葉的時間，根據在一天中烟葉的化學成份變化情況，以在下午四至七時採摘為宜。因為這時採摘的烟葉所含的淀粉最多。

第二，當天採摘的烟葉最好是當天進行挂竿和烘烤，不宜堆存過久，以免影響色澤、品質。裝入烤房的每一批烟葉，應當是同一品種；同一時辰採摘的，也要放在同一的地方。在烘烤過程中，要嚴格控制溫濕度，一般烘烤過程分小、中、大火三個階段，小火期適宜的溫度是35°—38°C，在35°C時，葉內水份開始排出，相對濕度應保持80—85%，溫度上升到37°C時，相對濕度仍應保持80%，溫度升到38°C以后，相對濕度應保持70%。中火期的適當溫度應由38°C逐漸升到50°C，當濕度降到40%，葉片開始發干，并縮成筒狀時，應轉為大火。大火期的適當溫度是由50°C上升到80°C，濕度由50%降到30%。在正常的情况下，小、中火階段的烟葉水份應消失36—49%，再轉入大火階段，如果烟葉的水份含量大，即轉入大火便會阻礙烟葉的化學變化，顯著的是葉綠素不易消失，而降低烟葉質量。

第三，烤烟出爐后，可堆在不干不潮的房屋內，关闭門窗，經一至二日烟叶即自行回軟，这时就可分級扎把出售。堆烟叶时要先垫好垛底，在垛的周圍堆放的烟叶，要尖朝里、柄朝外，其余应柄对柄、梢对梢的層層排放。垛的長寬以四至六尺为宜，高不应超过五尺，对青色成份較多的烟叶应堆在垛的中間。烟垛堆好后，垛頂和四周最好用麻布、草席等物苫盖，以保温和防潮，同时应在垛頂以重約十余斤的木板等物鎮压，以使烟叶密貼和促使其發酵。垛內的烟叶經過几次翻搞，当其不再發熱时，就是發酵好了，可以进行扎把。如果烟叶过干不能扎把时，应采用地窖或露水自然

回潮，切忌用噴水回潮或地下洒水回潮的办法，以免烟叶含水量过大，發生霉爛變質的現象。

对不能当时出售的烟叶，应选择沒有异味和不受日光照射的暗室保藏。室內溫度应經常保持23°C左右，室內相對湿度应为60—70%左右，并应随时檢查，以防止霉爛、變質的損失。

出售烤烟前，应进行分級扎把。分級时要严格做到一把一級，不要把次烟混入好烟內，并要根据不同的大小叶片，按照国家規定的大叶二十至二十五片扎为一把，中小叶二十五至三十片扎为一把，以便利复烤加工厂的操



刘芳仁

薯芋又叫蒟蒻，在植物学上屬天南星科，是多年生草本植。莖高約二尺許，叶为掌狀复叶，小叶更羽狀分裂，長达三尺余。夏日，从老莖上生花，呈紫褐色；肉穗花序，有大佛焰苞，花軸上部巨大如棒狀。

地下生球莖。多产于四川、湖北、湖南、云南、貴州等省，在八月份成熟。

薯芋的球莖富有膠質，为工業原料上的重要膠粘剂，也可制淀粉或作食用。它的膨脹力大，粘力强。在建筑工業上用它做投料膠剂，質量很好。在紡織工業上用它漿紗，可减少断头現象。化裝用品中的雪花粉、牙膏等所用之黃耆樹膠以及甘油等，它都能代替。皮革制成品的里層，經過輾制所起的毛，使用薯芋四十至六十倍的溶膠，所出的成品光滑，不起毛，在操作上也很便利。在瓷器的瓷印、造紙、人造皮革、制傘等工業方面，所用的膠剂都可用薯芋膠剂代替。

薯芋的加工方法簡單，先把薯芋球莖切成小塊，用木炭火烘烤，一次烤干。如果水分未干即中途停烤，顏色就要轉黃，久之則成黑色、發霉，影响質量。烤干后，一般在 $\frac{1}{4}$ 立方英尺左右，坚硬、色白者，为佳。一般用篾簍包裝，在儲藏期間应經常檢查，注意通風，以免受潮、發霉、变色。

注：本刊上期“業務知識”中誤排了薯蕷附圖，該圖实为薯芋。

农药“乙基1059” 馮 夫

“乙基1059”是一种有机磷的化合物內吸杀虫剂农药。色深褐，油狀液体，比“1605”农药的气味还重，对除治棉蚜、紅蜘蛛有特效。它的最大特点是：藥的效力能保持較長的时间，一般能保持二十天左右。因此，在棉蚜發生严重的时候，在連續治蚜中，用它可节省許多劳动力，而且，治蚜虫的时期，常和麦收赶在一起，如果用“乙基1059”噴过一遍，因它能保持較長的时间有效，就可以放心的去做麦收的工作。

“乙基1059”不但噴在植物的枝干和叶子上能够滲入植物体内，就是落在地上的藥液，也能被根部吸收。不

論棉蚜虫接触或吸食到含有相当药量的植物汁液，都会中毒死亡。

現在，我們供应的“乙基1059”是进口貨，含有效成份50%。用时先配成藥液，一般每毫升可兌水10—20市斤（即等于5000—10000倍），然后用快速噴射的方法噴洒。因为它能直接滲透植物体内，所以不必像用其他农药时那样要把叶背、叶面都要噴到，可节省許多劳动力。每亩使用稀釋后的藥液40—80斤即够了。

但是，由于它的毒性很大，必須按照农业、衛生、合作部門拟定的“安全使用1605、1059农药操作規程”进行工作，以免發生中毒事故。

（上接第20頁）

机构。在苏联，由苏联貿易部及其地方貿易机关負責領導集体农庄市場。在苏联貿易部和各加盟共和国貿易部里都設有集体农庄貿易处。由于集体农庄市場十分分散，因此主要由各地的貿易局負直接領導責任。在較大的城市里，一般都在貿易局之下設立一个集体农庄市場管理局，專門負責对市場的業務領導。每个集体农庄市場都有一个由国家委托的市場經理，另外在市場經理领导下还有保管員、过磅員、售貨員等等。

第二，国家为集体农庄市場提供足够的物質技术設備。国家在城市和工人住宅区里，划出一定地区作为市場場址，并为市場設立倉庫、冷藏庫、磅秤等物質技术

設備。国家还为市場設立有肉乳食品檢查站，为集体农庄庄員設有食堂、茶館、旅店等。

第三，国家为集体农庄市場制訂了农产品的進貨計劃。但是，这个計劃与国营、合作社貿易的計劃不同，它不直接給集体农庄和庄員規定計劃任务，而只是对市場經理有約束作用。制訂这个計劃的主要目的在于，使市場經理和工作人員，有計劃地組織貨源，并为市場物質技术設備的建立、各項費用的开支提供依据。这个計劃对市場經理來說，是一个必須執行的任务，市場經理必須設法完成这个計劃。市場經理主要是以加强与周圍集体农庄的联系、簽訂合同等办法来保證計劃的完成。



細雨一陣緊似一陣，掃濕了行人的衣衫，路面積水和泥漿，濺污了行人的鞋襪。一位年輕小伙子，蹣跚着腳，對他前面一個挑担子的中年人說：“雨下大了，高主任呀，咱們找个地方躲一下吧！”“行，到前面那間草屋去休息。”中年人頭也沒回的答道。

他們走進草屋後，雨點更加轉大，屋檐水銀綫似的掉在門前的石階上，劈拍作響。“多巧啊！”那青年吁了一口氣。

草屋的主人是一位五十開外的老漢，他見有人進屋，連忙放下手里搓的草繩，遞了一張長凳過來，請二人坐。高主任放下担子，對那老漢打招呼：“我們是供銷社的貨郎担，借你這裡躲躲雨，打擾你了。”“哪里的話，你們辛苦啦，這位青年同志不是本地人吧？”老漢用詢問的眼色打量着那位小伙子。高主任笑着回答：“這位同志是專區辦事處的張股長，特地從城裡來參加我們送貨組的。”

“老大爺，你有破銅、爛鐵、鷄毛、鴨毛、廢紙、碎玻璃……，我們都收購；你要烟酒、日用百貨，我們也帶着不少，隨你選購。”張股長用不大熟練的行話問老漢。“有是有，就是沒有收拾起來，要賣的話，還得找一找！”張股長听了這話，生怕失去一個賣主，連忙又說：“那不要緊，我們可以幫你找。你知道，一家一戶沒有多少廢品，集中起來可就多了。你們覺得沒有用處的廢物，國家工廠拿去就是好原料呀。”“行，行，我們來找找。”老漢高興的站了起來。

大家在屋裡四处找了一陣果然有不少廢品，整理後，算一算賬，足足值五塊多錢。老漢手捏着賣廢品得的鈔票，呵呵大笑的問道：“張股長，你給我這麼多錢，沒算錯賬吧？”“不錯！”張股長斬釘截鐵的回答。

“買五包勞動牌香烟，一封火柴，兩塊肥皂……”，老漢把錢遞給高主任，高主任一邊把貨拿給他，一邊說：“對我們供銷社有什麼意見，也可以提一提。”老漢摸着腮

邊的鬍鬚，想了想，說：“自從有了供銷社，我們買賣東西倒是方便多了。記得1951年，咱供銷社剛成立那陣，社裡幹部常到村裡來跑，跟我們混得怪熟的。現在供銷社大了，生意多了，社幹部也不大見得到了。聽說社裡換了新主任，我也不認識！……”高主任听着听着，臉慢慢的紅了起來，張股長看在眼里，不等老漢說完話，就插嘴道：“老大爺，你的意見提的對，現在供銷社知道了這個缺點，正是要改正這個缺點，”說着舉手對高主任一指：“你瞧，這就是社裡的主任，他姓高！”

老漢驚愕的瞧着高主任問：“高主任，是你，你也親自下鄉送貨呀！”高主任走過去握住老漢那滿是皺紋的手，热情的答道：“是啊！過去做得太不夠了。下鄉跑跑，能夠多知道一些大家的要求，也多曉得一些送貨員的辛苦。其實，我也是莊稼人出身，幾年不下鄉，種莊稼倒是手生了，不過挑這個貨郎担還不成問題！”他走過去把貨担輕輕的挑在了肩上。老漢一手摸着鬍鬚，一手拍着高主任的肩膀說：“對，是個莊稼人！”

這時，外面的風漸小，雨也住了，太陽從雲層里露出頭來，俯射着水洗過的房舍、樹木、土地、莊稼，晶瑩耀眼。“老大爺，我們還要到前面的村裡去，謝謝你的幫助。”高主任立起身來，跟老漢道別。張股長也揮手說：“再會吧！”老漢送出門外，指着東面的一排房屋說：“天還早，你們慢慢走，前面是吳家莊，農業社社長叫吳大虎，可以找他。”



吳時純文 朔 園插圖

社

錢

志和文 黃旭插圖

早晨，云脚未散，彩霞滿天，似乎还不是要晴的样子。王大伯吃罢早飯，一个人站在門前望着天色，搖搖頭，自言自語道：“鬼天！看来今年汗衫用不着买了。”王大娘在門后听見了，应声笑道：“看你这嘮叨勁兒，要买就拿定主意买唄！現今咱們又不短这几个錢花，还犹犹疑疑的做什么？”大伯回过頭来道：“不是舍不得錢，你看，这些天，太陽总是不走正道，剛一露头，又下起雨来了，要是老这么着，就犯不着买汗衫了。”大娘接口說：“常言道：热在三伏，現今还不是热的时候嘛！”大伯“嗯”了一声，边走边說：“这么說，我今兒就去买汗衫啦！”

王大伯来到了供銷社，只見百貨櫃台旁圍着一群顧客，要这买那的，兩位售貨員正忙着够噲。

“喂！同志，短袖汗衫多少錢一件？”他挤进入縫向一位售貨員問道。

“你看吧！一元二角一件。”售貨員随手从貨架上抽出一件遞給他，又应付別的顧客去了。

他打开汗衫一看，又白又細，越看越心愛，連忙說：“同志，請你包兩件吧！”

“好！”售貨員將汗衫包好遞給他。

王大伯付了錢，拿着汗衫就往家里走，一進門，王大娘就迎着他問：“汗衫买了嗎？”

“买啦！”他响亮的回答。

“你看这多好！比起大布褂来，洗都便当些，穿上也凉爽得多啦！”大娘接过汗衫，一面端詳一面說。

“哼！”他滿臉笑容点了点头。

“怎么啦！还买了兩種样子，一件長袖子，一件短袖子。”

他走近一看，可不是有一件長袖子的嗎！“准是營業員拿錯了，長袖汗衫价錢高些。”他暗暗的为占了这点便宜而高兴。便“哼”了一声，不再答話。

过了兩天，他穿起新汗衫去乡里开生产隊長會議，大家見他穿着新汗衫，談話就熱鬧起来了。这个問：“几时买的？”那个問：“好多錢？”林嫂子还走攏去扯着他的汗衫端詳了半天說：“如今供銷社卖的东西真不錯，我早劝阿禾他爹买兩件汗衫，他硬是不听，你看穿了这玩艺多好，輕爽得多呀！”周大叔也一边抽烟一边說：“如今供銷社真是一天比一天办得好，干部也教养得好。大前天我上供銷社买东西，正碰見一个老乡去退錢，只听見他批評售貨員說：‘你对社里的財產太不負責啦，昨天我家里

来买衣料，只付三元錢，我在家里橫算豎算也不只这些，今天一查，果然是三元四角錢。都像你这样，供銷社还不賠光啦！’那位被批評的售貨員連忙道歉說：‘謝謝您，我下次一定細心些。’”周大叔抽了一袋烟，又意味深長补上一句：“如今世道真不同啦，人也变了样！”所有的人都靜靜的听着，啓明大哥插嘴道：“那位老乡真值得表揚，本来嘛！供銷社是咱們大伙兒的买卖，占供銷社的便宜还不是搬石头打自己的脚。”大家都說：“是嘛！供銷社的財產是大伙兒的，大家都要对他負責呀！”

王大伯听見大家你一言我一語的議道这件事，坐在



一旁也沒吭声，用手摸一摸汗衫，心里有一股說不出的味道。

会后，王大伯慢慢的走了回家，大娘見他面色不好看，連忙問道：“怎么啦！挨了批評？”他仍旧一声不响。

“批評嘛，总是自己犯了錯誤，改过来就好啦，还犯得着生这么大的气？”她見他爱理不理的，就更加肯定的說。

一声巨雷，把曲振成从甜睡中惊醒了。

窗外狂风在咆哮，轟隆轟隆的就像千万个人在敲牛皮大鼓，风卷着雨，不停地拍打着窗户，阵阵闪电，使人耀眼欲眩。

曲振成先轻轻地喊了一声，又连着大声喊了几声：“老宗，宗大爷——”都没有得到回答，他拿起电筒向旁边床上一照，蓦地从床上跳下来。“唉！他去查仓库，又不叫着我。”曲振成自语着，连鞋也没穿，就跑出去了。

“老宗，宗大爷——”小曲跑到仓库门旁，又声嘶力竭的呼喊，但没有听见回声。小曲又转到仓库后身，只见梯子下面有一团黑影，他跑近一看，是老宗，老宗正在挣扎着要站起来。“怎么啦，宗大爷，”小曲说着，伸手要去搀扶老宗，老宗却用手推开他，说：“快——别管我——房顶——席——”

小曲从老宗身下取过席，蹭蹭地攀上梯子。

“小心——风大啊！”老宗喊着，还想扶着梯子起来。

小曲爬到房顶，见屋顶的草被风揭去一大块，露出了檩条，他忙将席子张开，还未来得及铺，一阵狂风，



就把席子卷到空中去了。小曲干瞪眼着急，老宗又在屋下叨咕着，但听不清说什么，小曲顺着梯子爬下来，

对老宗说：“席子压不住，里面的货又多，怎么办呢？”老宗急促地说：“快，拿我的被子。”

小曲跑到宿舍里，到自己床上取过新作的花被。然后，上到仓库顶上把棉被铺开，唯恐被风将被吹走，他又用身体压了一会，才回到房里问老宗身体怎样，老宗说：“没小心，刚快上到房顶，叫风给刮下来了，不要紧，快到仓库看看。”小曲搀着老宗到仓库里一瞧，只有几个货箱湿了，货物并没着雨。小曲把货箱移动了，就搀老宗回到宿舍，抱怨地说：“宗大爷，你这么大年纪，往后查仓，叫醒我去就是了！”老宗说：“你白天总是忙的事情多，唉！这次全怪我粗心，要不也没事。”小曲说：“还没事，准摔的不轻，快到卫生所看看吧！”

天亮了，暴风雨停息了，乌云散去，露出蓝天。屋顶上那床被雨水浸湿的花被，在朝阳照射下，红底上突出的

一朵牡丹花，显得更加鲜艳、美丽了。

王大伯颤动了一下嘴唇，深深的吸了一口长气，不耐烦的说：“别乱扯吧！我平日叫你多去参加会议，你总不肯去，什么事都不懂，那里是挨了什么批评！”说罢，就径自去捡柴去了。可是动作总没有平日快当，心里仿佛老是有个疙瘩似的，怎么也不安生。

次日，太阳刚出山，王大伯就爬起来，吩咐老伴儿给他把那件长袖子汗衫找出来。他看了一眼，用报纸包好，揣在怀里，对大娘说：“我上供销社去啦！”

“你把汗衫带去做什么？”

“这件汗衫供销社少收了我们的钱，今天我送去，要么是退，要么是补钱，占这点便宜要不得，这是叫做自己吃自己的肉，你懂吗？”

大娘嘴唇动了动，终于没有说什么。

午晌，王大伯兴冲冲的回到家，那件长袖子的汗衫也带回来了。

“没退吗？”大娘接过汗衫，高兴的问。

他满脸带笑地回答：“补了钱啦！”

在 田 間



我們社里的几位同志，到田間去帮助农民割麦。

天近晌午时分，烈日当头，晴空万里，树梢动也不动，空气亚似从蒸籠里冒出来的一般，我們的衣裳湿透了，汗水还不停的从头上滴下来，实在热得难挨，我們便到地头的树下去歇凉。

剛剛坐下，胡昭璽同志打个呵欠笑道：“烟癮發啦，真倒楣，烟也忘了帶。”“怎么，你想吸烟，”我也笑道：“那好办，派人进城取一趟吧！”同志們都笑了。正在說笑間，坐在一旁的吳貴，忽然惊叫道：“哎呀，真是大話好說，小事难作，才干了这么几下，你看！”說着，他將右手伸了过来，我一瞧，啊唷！手掌上鼓起了一个有杏核大小的水泡，我連忙說：“快，快刺破它，也許就不痛了。”

吳貴拿出把小刀，割去那水泡皮，水流湿了手心，泡下显出来紅紅的肌肉。他用手帕擦了擦，說了声：“我試試，”便拿起镰走进麦田。

“啊呀！怎么搞的，比原先更痛了！”吳貴扔下镰刀，边走边向手心吹气。有人說：“誰叫你听这鬼医生的話，快，快些进医院吧！”歇凉的人都忍不住笑出声来，笑声里夹杂着：“对，进医院吧……”的打趣，前面割麦的社員听見了，都回过头来張望，其中一个青年喊道：“喂！是割破手了嗎？”我随声答道：“是啊！連磨帶割呀！”

那青年听罢，便向前跑去，对另一位正在割麦的人說了些什麼，割麦的人馬上放下镰刀，在一个麦捆旁拿起个大帆布包，朝我們跑来。我向旁边坐着的同志示意道：“你瞧，这大概是农業社的保健員。”

那背帆布包的人走近了，看他上衣穿件白襯衣，下身着一条藍色褲，胸前挂着証章，年齡不过是二十剛剛出外，再一細瞧，我忽然楞住了，啊呀，多眼熟啊，他，他，他不是城关社的……一时又忘了他的名字，但知道他是城关社的一个營業員。这位營業員看了看吳貴的手，活像一位老練

的医生，好言安慰了吳貴一番，然后打开帆布包，取出药膏、药棉等物，給吳貴的伤口擦上药，并包扎妥当。

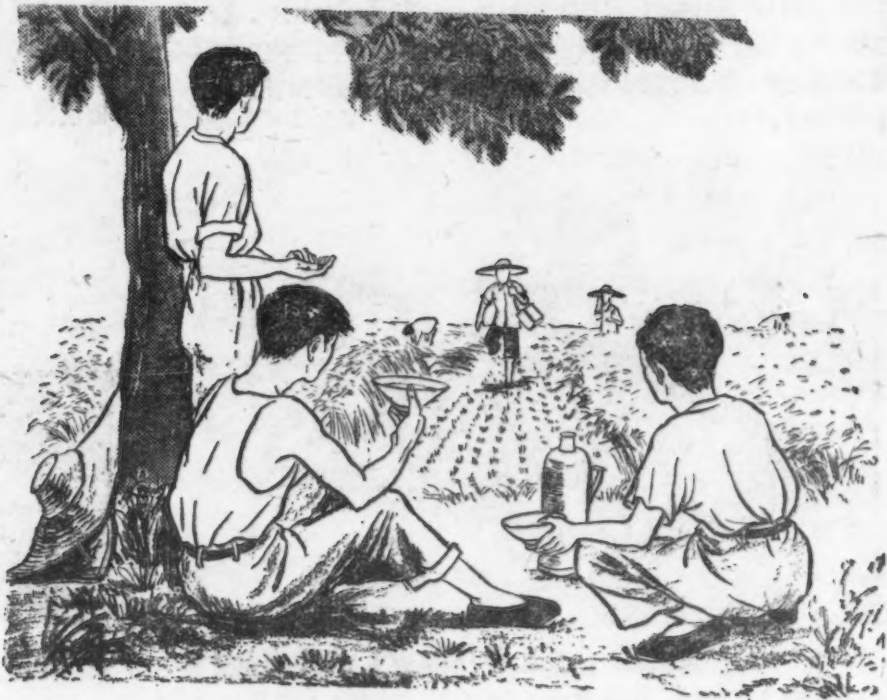
在吳貴連連道謝声中，那營業員一边搖頭，一边收拾着帆布包，是要走嗎？不，他一件件的拿出許多夏令藥品、紙烟，我向剛才喊發了烟癮的老胡說：“伙計，你的理想實現了，有烟啦，买吧！”

人們立刻又圍上来，看哪，有紙烟，有人丹，清凉油，还有十滴水……我們每人都买了些商品，付了款。这时，吳貴同志又問那營業員：“你卖商品还是来割麦呢？”

“商品也卖，麦子也割，”那營業員整理好商品，擦把汗道：“这陣子社員們都下地割麦，我也帮着割，等他們休息和吃飯的当兒，我才卖商品哩！”

我剛要开口問他的名姓，他却提起包兒，飞也似的奔向麦田里去。

我們也站起来，拿起镰……

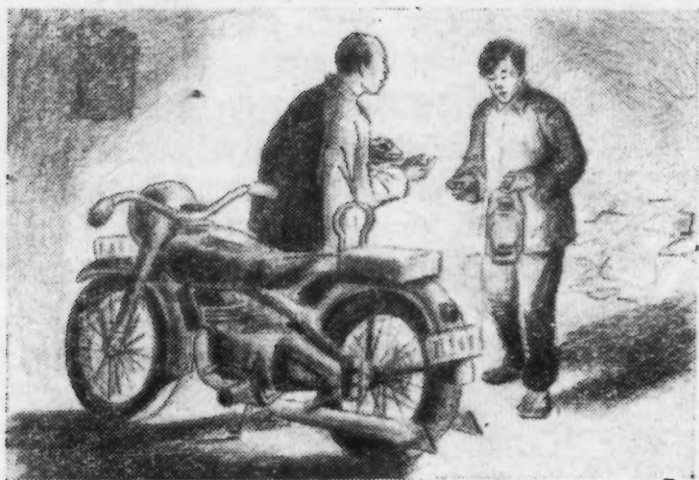


声 机 文 韻 華 插 圖

废品专家

(下)

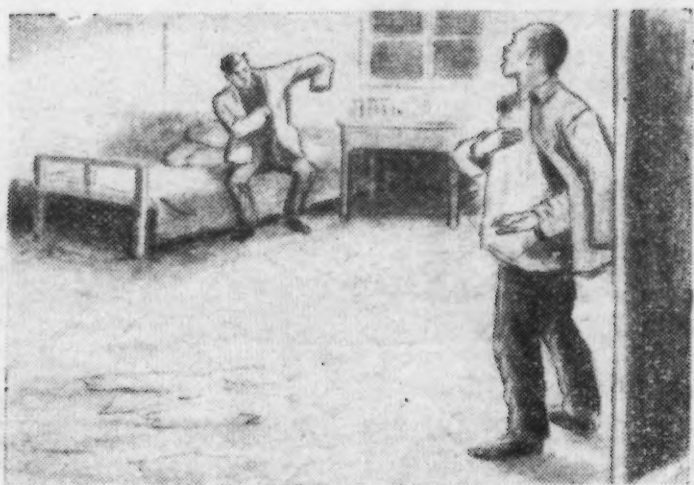
吳頌奮編 袁運生繪



(13) 李維廉陪他到倉庫里去很快就找到了三个，試了一試，完全合用，徐丁凱就照市价160元买了一个，李維廉一想：“啊呀！废品里真有这么值錢的东西，要是都能挑揀出来，該多好呀。”



(15) 一天晚上，他在朝天門的馬路上見一司机愁眉苦臉的繞着卡車打轉，李維廉問了一下，原来他車上的角牙坏了，正在發愁呢！



(12) 李維廉正在苦惱的時候，食品公司的司机徐丁凱跑来找他，徐說公司里的一輛摩托車齒牙坏了，重慶沒有配的，想看看废品倉庫里有沒有。



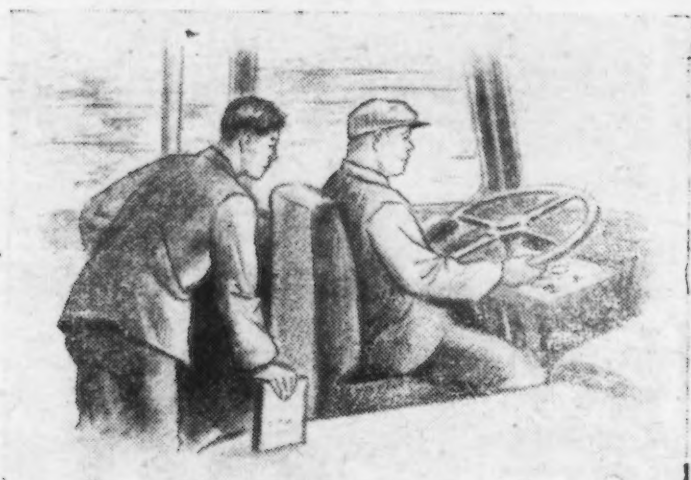
(14) 李維廉就訂了一个厚厚的小本子，每天照葫蘆画瓢地画下各种零件圖形，查明它們的用途、質量等，跟商人打交道时，就問他們零件的厂牌、年份、鑒別方法等，日积月累，他很快認識了几千种零件。



(16) 可巧最近李維廉从废品堆中選出了一对角牙，正放在办公室的書架上，他就去拿来，汽車很快就發动了。



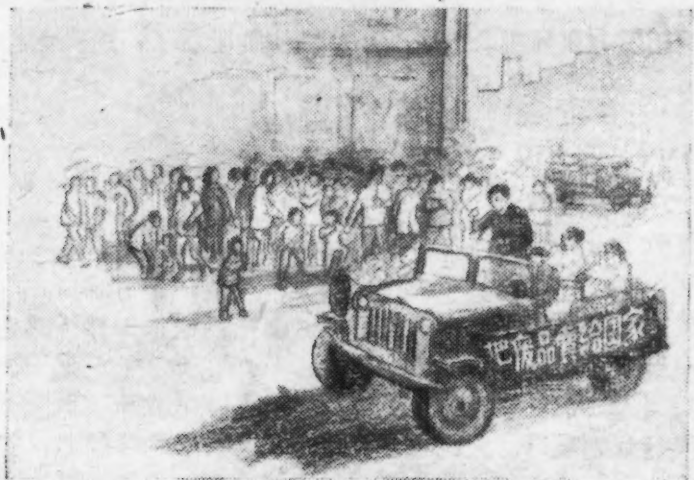
(17) 司机伸出油手紧握着李維廉激动地说：“同志！你救了我的急，几千工人要感谢你，我们是运粮到狮子滩工地支援发电站工人的。”



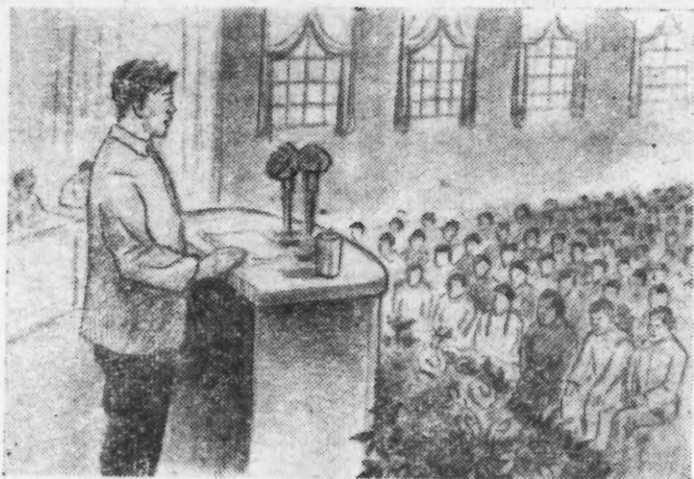
(18) 李維廉认为仅仅认识零件是不够的，从此他常在輪渡上仔細看机器轉动和工人的操作法。每天饭后他还要在公共汽車里坐上几趟，来了解和研究內燃机和柴油机的操作。



(19) 为了有系統地学习理論，他节省其他开支去买了許多有关技术方面的書籍，他讀完了“合金学”“金屬材料”“汽車構造学”和一些有关金屬鑒別和試驗方法的書籍。



(20) 同时，他从废品堆中选出2300多件机件，又用廢料裝好了兩部吉普車，还有打字机、手推車、板車等，价值共达十二万多元。那吉普車曾裝飾成宣傳車，在街头号召市民將废品卖給国家。



(21) 过去，李維廉认为这工作“难看”。现在，就因为他搞好这工作而光荣地被选为出席全国供銷合作社先进工作者代表大会的代表。会上，他向全体代表介紹了工作經驗。



(22) 现在李維廉是重庆新創办的废品加工厂的負責人，他已訂出了个人的十二年规划。他要在十二年内，对金屬、橡膠等方面的机器和器材，从制造到使用都能摸出一点門路来，这个計劃，鼓舞着他永不停息的向前。（完）

节约和种

宜兴楊巷鎮
供銷社，規定了一項制度：所有
干部一律要在社
內集体食堂中用
膳。家不住在鎮

这些同志回家用膳，既不影响工作，又可节省一点，但經一再申請回家用膳却得不到批准，領導上的理由是：“我們是集体單位，應該像个集体樣子，回家用膳，散散漫漫，不利于集体觀念的加強，成何体統！”这样說來，回家用膳与集体觀念已成為不可調和的矛盾了，真是这样嗎？

有矛盾嗎？

帆江水

上的同志当然如此，無可非議；可是家就住在本鎮上的同志，也非如此不可就不見得妙了。因为，

三区社李主任的工作調动了，为了欢送他，公家拿出了一百多元錢，举行了盛大的宴

会，席間，宾主們頻頻举杯相祝，于是只听得滿屋一片欢笑，和那“兩相好哇”“六六六呀”的猜拳行令的喊声。大約是在余兴未尽而將尽的时候吧，王副主任的發言給宴会帶來了新的內容，他很客气的說：“李主任就要走了，我們的欢送会很不够丰富……另外，希望李主任在临走之前再對我們提些意見……。”

“好吧，”李主任站了起來，在他那由于喝多了酒而漲紅的臉上，露出了滿意的笑容：“我以為这次宴会組織得還不錯，……首先，我祝同志們身體健康，其次，最主要的是希望在今后的工作中，繼續把增产節約运动深入的开展起来，坚决与鋪張浪費的現象作斗争……”說到这里，他喝了一杯葡萄酒又強調的說：“坚决反对鋪張浪費，这就算作我的临別贈言吧！”

临別贈言

邓滌清

会，席間，宾主們頻頻举杯相祝，于是只听得滿屋一片欢笑，和那“兩相好哇”“六六六呀”的猜

去年冬天，
我會到供銷社去
买圍巾。

“售貨員同志，这都是小孩用的。”

出口，这真是功在国家，利在自己。”

“可是太小了不頂事。”我回答說。

“这完全是你的思想問題。”

听了此言，我只有赶快的走了，不然，說不定他还会給我帶上一頂“政治問題”的帽子哩！

誰的思想問題

邓滌清

“哎呀！同志，現在搞增产節約，用小的既為自己省錢，又为国家節約了羊毛，支持国家

打字員頌歌

馮仲風

我們社里有这样一位姑娘，
她用青春把打字机陪伴，
政策指示、通知和信件，
都要經過她的手傳到下边。

咯噠，咯噠……
每天，每天……
她愉快的按捺着銀白色的琴鍵，
从不感到單調与平凡。

常常有这样的夜晚，
当人們都已熟睡，
为了把突击任务赶上，
她那工作室里还閃着不倦的灯光。

如果說优美的旋律，
可以显示出色彩的絢爛；
那么在她那回蕩着特殊的音节里，
便流露着一种可貴的情感。

这情感，是劳动的热情，
是高度的工作責任感——
為了我們切身的事業，
讓自己的每一分熱都發一分光。

咯噠，咯噠……
每天，每天……
你听到嗎？这声响，
就是社会主义海洋中的水点。



合作社理論基本知識

蕭明 鄭林庄 編著
宋德敏 王同善

本書系合作社理論通俗讀物(中級)，主要敘述我國的供銷合作社。首先，敘述了資本主義社會中合作社的產生，蘇聯新型合作社的建立，列寧的合作社計劃以及蘇聯農村的商業合作；其次就敘述舊中國合作社的發展，新中國供銷合作社的發展、社會性質、其作用和意義以及在新形勢下的任務；最後敘述了我國供銷合作社的章程及其基本原則，以及國際合作社聯盟的情況。(定價0.48元)

財政經濟出版社出版

新華書店總經售

== 征求第四季度訂戶 ==

全国各地邮局自8月份起，开始办理下列杂志第四季度的預訂工作，請讀者及时向当地邮局訂閱。

中央合作通訊 (月刊)

中华全国供銷合作总社編

每月11日出版 每期定价1角6分 預訂第四季4角8分

本刊是供銷合作社的專業性刊物，它的任务是：宣傳党和国家对供銷合作社工作的方針和政策，指导当前中心工作，交流經驗，教育和提高供銷合作社干部的理論政策和業務水平。供县、区、乡各級供銷合作社干部及財經工作人員閱讀。

工商界 (月刊)

中华全国工商業联合会工商界月刊社編

每月10日出版 每期定价2角 預訂第四季6角

本刊是中华全国工商業联合会編輯出版的，以工商業者为对象的綜合性、群众性刊物。它的任务是：宣傳国家的政策法令，对工商業者进行政治、政策、思想、業務等方面的宣傳教育；同时，它也是工商業者自己的园地。經常反映工商業者在工作、学习、生活等方面的动态，成为工商業者交流經驗，發表意見，提出要求，展开爭鳴的場所。

“工商界”月刊是工商業者进行学习 and 自我改造的輔助讀物。欢迎批評，欢迎訂閱。

商業譯叢 (双月刊)

商業譯叢編輯委员会編

每逢双月24日出版 每期定价3角 預訂第四季6角

本刊介紹苏联和各人民民主国家在商業、供銷合作、农产品采購方面的理論、業務和工作經驗，并刊載資本主义国家有关商業方面的資料。本刊可供商業、供銷合作、农产品采購工作人員在理論学习和工作上的參考。

定 每
价 月
每 十
册 一
一 日
角 在
六 北
分 京
出
版

== 財政經濟出版社出版 北京邮局总發行 ==